

**ANALISIS EFEKTIVITAS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN MINYAK KELAPA SAWIT PADA PT. PERKEBUNAN
NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN**

SKRIPSI

OLEH :

AFIAH AYUNI UTAMI LUBIS

NIM 52154082



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2020**

**ANALISIS EFEKTIVITAS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN MINYAK KELAPA SAWIT PADA PT. PERKEBUNAN
NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi dan Memenuhi Syarat-Syarat Guna
Mencapai Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun) pada
Program Studi Akuntansi Syariah*

OLEH :

AFIAH AYUNI UTAMI LUBIS

NIM 52154082



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2020**

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul :

**ANALISIS EFEKTIVITAS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN MINYAK KELAPA SAWIT PADA PT. PERKEBUNAN
NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN**

Oleh :

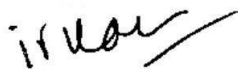
Afiah Ayuni Utami Lubis

Nim. 52154082

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)
Pada Program Studi Akuntansi Syariah

Medan, Februari 2020

Pembimbing I

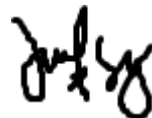


Muhammad Irwan Padli Nst, M.M, M.Kom

NIP. 19750213 200604 1003

NIDN. 2013027501

Pembimbing II



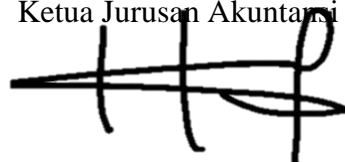
Laylan Syafina, M.Si

NIP. 19910827 201801 2002

NIDN.2027089103

Mengetahui,

Ketua Jurusan Akuntansi Syariah



Hendra Harmain, S.E, M.Pd

NIP. 19730510 199803 1003

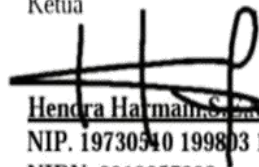
NIDN.2010057302

LEMBAR PENGESAHAN


Skripsi berjudul “ANALISIS EFEKTIVITAS SITEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN MINYAK KELAPA SAWIT PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN” a.n Afiah Ayuni Utami Lubis, NIM 52154082 Program Studi Akuntansi Syariah telah di munaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara pada tanggal 28 April 2020. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S. Akun) pada Program Studi Akuntansi Syariah.

Medan, 28 April 2020
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Prodi Akuntansi Syariah UIN SU

Ketua

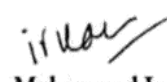

Hendra Harman, S.E., M.Pd
NIP. 19730510 199803 1 003
NIDN. 2010057302

Sekretaris


Kusmilawaty, S.E. AK. MAK
NIP. 19800614 201503 2 001
NIDN. 2014068001

Anggota

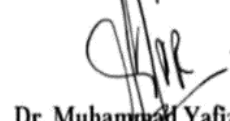
Pembimbing I


Muhammad Irwan Padli Nst. MM.M.Kom
NIP. 19750213 200604 1003
NIDN. 2013027501


Pembimbing II


Laylan Syafina, M.Si
NIP. 19910827 201801 2002
NIDN. 2027089103

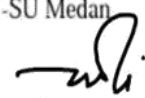
Penguji I


Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag
NIP. 19760423 200312 1 002
NIDN. 2023047402

Penguji II


Dr. Kamilah, S.E. AK. M.Si
NIP. 19791023 200801 2 014
NIDN. 2023107901

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN-SU Medan


Dr. Andri Soemitra, MA
NIP. 19760507 200604 1 002
NIDN. 200705760

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Afiah Ayuni Utami Lubis
NIM : 52154082
Tempat/Tgl. Lahir : Hutapungkut, 22 Mei 1997
Alamat : Hutapungkut Julu, Kec.Kotanopan, Kab.Mandailing Natal

Menyatakan dengan benar bahwa Skripsi dengan berjudul **“ANALISIS EFEKTIVITAS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN MINYAK KELAPA SAWIT PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN”**. Benar adalah hasil karya sendiri kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 20 Februari 2020

Yang membuat pernyataan



Afiah Ayuni Utami Lubis
NIM. 52154082

ABSTRAK

Nama Afiah Ayuni Utami Lubis, NIM 52154082, “Analisis Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Minyak Kelapa Sawit pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan”, dibawah bimbingan Pembimbing Skripsi I Bapak Muhammad Irwan Padli Nst. M.M, M.Kom, dan Pembimbing Skripsi II Ibu Laylan Syafina, M.Si

Persaingan yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk memiliki sebuah sistem yang dapat membantu menunjang kegiatan bisnisnya. Sistem informasi dapat membantu perusahaan dalam mengambil sebuah keputusan atas informasi yang diperoleh dari sistem informasi tersebut. Sistem yang digunakan teknologi perusahaan adalah dengan mengaplikasikan *Enterprise Resource Planning* (ERP) yang berbasis SAP (*System Application and Product in data Processing*). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan minyak kelapa sawit pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan. Adapun Penelitian ini menggunakan pendekatan *Mixed Method* yang menggunakan dua metode yaitu kualitatif dan kuantitatif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi dan wawancara langsung dengan pihak-pihak terkait. Metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Untuk menganalisis data hasil observasi penelitian ini menggunakan metode Dean J Champion berupa persentase. Dari hasil penelitian disimpulkan bahwa efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan sudah terlaksana dengan efektif, hal ini dapat dilihat dari penerapan sistem yang sudah menggunakan sistem komputerisasi dengan menerapkan sistem SAP. Hal ini juga dapat dilihat dari perhitungan champion yang mana unsur-unsur sistem informasi sudah efektif dengan persentase 86%, fungsi-fungsi penjualan dengan persentase 87%, sedangkan komponen-komponen sistem informasi akuntansi cukup efektif dengan persentase 70% hal ini dikarenakan masih ada kendala dalam pencatatan penjualan yang terkadang masih dilakukan secara manual dan sistem komputer masih dapat terjadi human eror dimana pengguna sistem itu masih kurang ahli dalam mengoperasikannya dan juga penggunaan sistem ERP-SAP tersebut belum terlalu maksimal dan perlu pelatihan yang lebih baik lagi.

Kata Kunci : Efektivitas, Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Dengan mengucapkan Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan rahmat, pertolongan serta hidayah-Nya kepada kita semua, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ ***Analisis Efektivitas Sistem Informasi akuntansi Penjualan Minyak Kelapa Sawit pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan***” dan Shalawat beriring salam penulis hanturkan kepada Nabi besar Muhammad Shallallahu'alaihi wa sallam, yang telah mengajarkan islam serta membawa ummat kepada zaman yang terang-benderang, yang syafaatnya diharapkan di yaumul akhir kelak.

Skripsi ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan akhir perkuliahan dan untuk mendapatkan gelar sarjana (S1) pada jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Dalam proses penyusunan dan penyelesaian skripsi ini penulis banyak mendapatkan bimbingan, arahan, bantuan serta motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Teristimewa Orangtua penulis. Ayahanda Muhammad Rafii Lubis S.Pd dan Ibunda Nuraidah A.Ma yang tiada henti-hentinya memberikan do'a, dukungan dan dorongan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
2. Bapak Prof Dr.H. Saidurrahman, MA., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Andri Soemitra, M.A., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Bapak Hendra Harmain, S.E.M,Pd., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

5. Bapak Muhammad Irwan Padli Nst, M.M, M.kom selaku pembimbing I yang telah mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan benar juga dengan penuh kesabaran sehingga meluangkan waktu bapak untuk penulis.
6. Ibu Laylan syafina, M.Si, selaku pembimbing II yang juga telah meluangkan waktu memberikan banyak bimbingan dan masukan serta arahan kepada penulis sehingga terselesaikannya skripsi ini dengan baik.
7. Saudara-saudara saya abang Luqman, kak Nurul , adik Amrul, adik Fitri , dan adik Arham. Terimakasih atas do'a, dukungan dan semangat yang senantiasa kalian berikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Teruntuk abang Abdul Ma'ad Parinduri terimakasih selalu memberikan dukungan dan semangat untuk mengerjakan skripsi ini.
9. Staf bagian penjualan dan bagian akuntansi yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran untuk melaksanakan riset di PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan untuk memperoleh data yang sangat dibutuhkan oleh penulis.
10. Kawan-kawan pemburu toga : Nisrayani, Novi Rahmadani, Khairani, Yuyun Handayani Manalu, Cahyaning Yusri, Mayya Tambunan yang selalu memberikan semangat untuk mengerjakan skripsi ini.
11. Anak kos berkah Kak Nurul, Kak May, Kak Ayu, Liza, Liza, Riska Terimakasih selalu memberikan semangat dan motivasi dalam mengerjakan skripsi ini.
12. Teman-teman seperjuangan AKS A stambuk 2015. Terimakasih juga telah memberikan motivasi kepada penulis dalam mengerjakan skripsi ini.

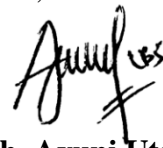
Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan maupun penyajian skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis akan bersedia menerima saran dan masukan

dari semua pihak. Akhir kata dengan segala kerendahan hati, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi wabarakaatuh.

Medan, Februari 2020

Penulis,



Afiah Ayuni Utami Lubis

NIM. 52154082

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kajian Teoritis	6
1. Sitem.	6
2. Informasi.	8
3. Akuntansi	10
4. Sistem Informasi	11
5. Sistem Informasi Akuntansi.....	12
a. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	12
b. Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi	16
c. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi.....	17
d. Komponen Sistem Informasi Akuntansi.	19
e. Karakteristik Sistem Informasi akuntansi.	19
f. Prinsip-prinsip Sistem Informasi Akuntansi.	20
6. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.	21
a. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	21
b. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	22

7. Penjualan.....	22
a. Pengertian Penjualan.....	22
b. Fungsi yang terkait dalam penjualan	23
c. Tujuan Penjualan.....	25
d. Jenis-jenis Penjualan	26
e. Faktor-faktor yang mempengaruhi Penjualan.....	27
f. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Perspektif Islam.	29
8. Efektivitas.....	33
a. Pengertian Efektivitas.....	33
b. Pengukuran Efektivitas Sistem Informasi.	34
B. Kajian Terdahulu.....	35
C. Kajian Teoritis.....	39

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	40
B. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian.....	40
C. Sumber Data.....	40
D. Teknik Pengumpulan Data	41
E. Analisis Data	41

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Sejarah Umum Perusahaan	44
1. Gambaran Umum PTPN III (Persero) Medan.....	44
2. Visi dan Misi	45
3. Tata Nilai	46
4. Logo PTPN III.....	46
5. Struktur Organisasi.....	47
6. Job Description.....	50
7. Jaringan Usaha	56
B. Hasil Penelitian	57
1. Informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi	57
2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PTPN III.....	59
3. Prosedur Penjualan PTPN III	63

C. Pembahasan	
1. Analisis Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PTPN III.....	67
BAB V PENUTUP.....	73
A. KESIMPULAN	73
B. SARAN	74
DAFTAR PUSTAKA.....	75
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Tentang Kajian Terdahulu.	35
Tabel 3.1 Analisis Statistic dari Dean J. Champion.....	42
Tabel 4.1 Hasil daftar ceklist unsur-unsur sistem informasi akuntansi	69
Tabel 4.2 Hasil daftar ceklist fungsi sistem informasi akuntansi.....	70
Tabel 4.3 Hasil daftar ceklist komponen sistem informasi akuntansi.....	71

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Teoritis.....	39
Gambar 4.1 Logo PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.....	46
Gambar 4.2 Struktur Organisasi PTPN III (Persero) Medan.	49
Gambar 4.3 Alur proses prosedur penjualan.....	62

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Era globalisasi saat ini dunia usaha dihadapkan pada situasi atau kondisi persaingan yang semakin ketat yang menuntut perusahaan untuk menjalankan usahanya dengan lebih efektif dan efisien dalam pencapaian tujuan perusahaan. Sebagian besar perusahaan menetapkan persolan laba sebagai tujuan perusahaan, untuk mencapai tujuan tersebut manajemen perusahaan harus dapat mengkoordinir secara rasional sumber-sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan.

Sejalan dengan tingginya tingkat persaingan, perkembangan perokonomian dan kemajuan teknologi maka peranan informasi menjadi sangat penting demi kemajuan perusahaan. Informasi yang cepat, akurat dan berdaya guna merupakan sarana bagi pihak manajemen dalam mengelola perusahaan dan sebagai pelaporan bagi pihak-pihak yang berkepentingan. Guna mendapatkan informasi ini diperlukan suatu sistem akuntansi berupa formulir-formulir, catatan-catatan, prosedur-prosedur, dan alat-alat yang digunakan untuk mengelola data usaha suatu kesatuan ekonomis.

Pada umumnya ukuran keberhasilan suatu perusahaan adalah berapa besar peningkatan volume dan nilai penjualan serta laba yang didapat dari investasinya dan dipertanggungjawabkan melalui laporan keuangan. Keandalan laporan penjualan sebagai bagian dari laporan keuangan dapat dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi penjualan yang terintegrasi dalam fungsi-fungsi manajemen selanjutnya membentuk suatu sistem pengendalian intern atas siklus penjualan.

Kegiatan penjualan dalam perusahaan merupakan aktivitas yang penting dalam kelangsungan perusahaan. Penjualan yang baik dapat mendorong tercapainya tujuan suatu perusahaan. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi tingkat penjualan suatu perusahaan, yaitu antara lain:

keadaan ekonomi negara,kebutuhan konsumen, pemasaran produk beserta distribusinya,persaingan dengan produk pesaing. Sehingga aktivitas penjualan perlu dikelola dengan baik salah satunya dengan melakukan pencatatan penjualan yang cepat dan efektif dalam upaya pembuatan laporan penjualan yang dibutuhkan manajemen.¹

Perusahaan membutuhkan sistem yang akan berperan dalam pemrosesan dan pengolahan data penjualan, yaitu sistem informasi akuntansi penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan tersebut bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola, memproses data transaksi secara efektif dan efisien. Sistem informasi akuntansi penjualan sangat berperan dalam meningkatkan omset penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas, karena akan membantu manajemen perusahaan dalam menyediakan informasi yang berkaitan dengan semua kegiatan perusahaan.²

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan bagian yang penting dalam pengoperasian suatu perusahaan, baik perusahaan manufaktur maupun perusahaan dagang. Pembuatan atau pengaturan suatu sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh pada tingkat penerimaan pendapatan didasari hasil penjualan bagi perusahaan yang dapat dipakai untuk membiayai kegiatan perusahaan, oleh karena itu pimpinan harus benar-benar mengawasi dan mengendalikan kegiatan penjualan dengan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai sehingga efektivitas penjualan dapat dicapai.

Setiap perusahaan selalu menetapkan laba sebagai tujuan akhirnya. Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem akuntansi yang memadai. Sistem informasi yang memadai ini akan

¹ Ulfa Faida, Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern dalam Penjualan Kredit (fakultas ekonomi dan bisnis islam Institut agama islam negeri surakarta, 2016) h.1

² Risye Atmi, "Efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengendalian intern"(skripsi, fakultas ekonomi USU, 2010), h. 3

menghasilkan informasi-informasi penting yang diperlukan oleh pimpinan dalam mengambil keputusan yang tepat bagi kemajuan organisasinya.³

Penguasaan informasi dapat meningkatkan daya saing perusahaan baik dari segi manajerial atau persaingan pasar dan keberhasilan pimpinan perusahaan dalam menjalankan kewajibannya tergantung dari kemampuan menggunakan informasi yang ada sebagai alat untuk mengambil keputusan. Jadi informasi yang ada dapat digunakan sebagai sumber untuk pengambilan keputusan pembelian, keputusan penjualan, dan keputusan-keputusan lainnya. Informasi digunakan untuk pengambilan keputusan penjualan, yang diharapkan akan membawa perusahaan ke arah laba optimal, serta merupakan alat bantu bagi manajer untuk merumuskan kebijakan yang akan ditempuh, khususnya di bidang penjualan.

Data dan informasi adalah aset yang penting bagi organisasi atau perusahaan. Informasi digunakan pihak manajemen untuk menjalankan organisasi mereka dan membantu dalam suatu proses pengambilan keputusan. Sebelum diolah menjadi informasi, data terlebih dahulu dikumpulkan. Setelah data dikumpulkan, merupakan tugas sistem informasi akuntansi untuk mengubah berbagai fakta tersebut menjadi informasi agar dapat digunakan untuk membuat keputusan.⁴

Mengingat pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan bagi perusahaan maka perlu dilihat kembali sistem yang telah ditetapkan. Sistem informasi akuntansi penjualan harus dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan yaitu kebutuhan informasi penjualan, khususnya penjualan minyak kelapa sawit yang ada di PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan. Sistem yang di terapkan oleh perusahaan sudah menggunakan sistem komputerisasi dengan aplikasi SAP (*System Application in data Processing*).

PT Perkebunan Nusantara III (Persero) merupakan salah satu dari 14 Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dalam bidang

³Yunita Rima, “peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian intren penjualan” (skripsi, universitas widyatama,2008), h. 2

⁴ Priska Parhusif, “Pengendalian atas penjualan”,(skripsi, Fakultas Ekonomi USU, 2012), h. 9

perkebunan kelapa sawit, karet. PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan melaksanakan kegiatan penjualan ke dalam negeri (penjualan lokal) dan penjualan ke luar negeri (ekspor). Pendapatan/penjualan usaha perusahaan ini berasal dari penjualan CPO kelapa sawit dan kakao. Sumber penjualan/pendapatan PTPN III (Persero) Medan ini bersumber dari berbagai macam dan sangat beragam jenisnya. Adapun masalah yang saya ambil pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan ini adalah penggunaan sistem yang telah diterapkan belum sepenuhnya berjalan dengan baik, dikarenakan sumber daya yang ada kurang kompeten dalam mengoperasikan sistem informasi yang ada. Dan kurangnya pelatihan dalam menggunakan sistem SAP yang telah diterapkan di perusahaan. Kesalahan juga terjadi pada pencatatan penjualan, dimana perusahaan terkadang masih menggunakan sistem manual, seperti jumlah penjualan yang manual tidak sama dengan jumlah penjualan yang ada di dalam sistem komputer.⁵

Berdasarkan latar belakang diatas sistem informasi akuntansi sangatlah penting bagi perusahaan sebagai usaha untuk mengurangi kecurangan-kecurangan yang merugikan perusahaan. Hal inilah yang mendorong penulis untuk mengetahui lebih detail apakah sistem informasi akuntansi penjualan, khususnya minyak kelapa sawit (CPO) dalam suatu perusahaan sudah efektif. Maka penulis memilih PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, sebagai tempat riset. Oleh karena itu penulis memilih judul skripsi tentang **"Analisis Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Minyak Kelapa Sawit pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan."**

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang dijabarkan maka dapat ditarik rumusan masalah yaitu "Apakah sistem informasi akuntansi penjualan minyak

⁵ Didi, kepala bagian penjualan, wawancara pribadi di PT. Perkebunan Nusantara III Medan (Persero), 30 April 2019

kelapa sawit pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan sudah terlaksana dengan efektif ?”

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui efektivitas sistem informasi akuntansi dalam penjualan minyak kelapa sawit pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi penulis

Untuk menambah wawasan dan pengetahuan penulis tentang efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan minyak kelapa sawit terhadap pengendalian intern yang ada di PTPN III.

2. Bagi Perusahaan

penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan atau bahan masukan untuk dapat membandingkan kondisi efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan di perusahaan selama ini dengan teori-teori dan perkembangan ilmu yang ada.

3. Bagi Pihak Lain

penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan acuan dan masukan di masa yang akan datang dan Sebagai bahan masukan bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian yang berkaitan dengan judul.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teoritis

1. Sistem

a. Pengertian Sistem

Sistem berasal dari bahasa latin (*systema*) dan bahasa yunani (*sustema*), artinya suatu kesatuan komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi atau energi. Menurut Hall, sistem adalah sekelompok dua atau lebih komponen yang saling berkaitan yang bersatu untuk mencapai tujuan yang sama. Pendekatan sistem yang lebih menekankan pada prosedur mendefenisikan sistem sebagai suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran tertentu.⁶

Menurut Joseph Wilkinson dan kawan-kawan dalam buku *Accounting Information Systems* mendefenisikan sistem sebagai sebuah entitas yang berdiri dari bagian-bagian interaksi yang terkoordinasi untuk mencapai satu atau lebih tujuan umum. Mulyadi dalam bukunya *Sistem Akuntansi* menjelaskan bahwa sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan lainnya yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan.⁷

Bila mengacu pada Kamus Besar Bahasa Indonesia, ditemukan pengertian sistem sebagai berikut:

- a. Sekelompok bagian (alat, dan sebagainya) yang bekerja sama untuk melakukan suatu maksud. Misalnya: urat syaraf dalam tubuh
- b. Sekelompok dari pendapat, peristiwa, kepercayaan, dan sebagainya yang disusun dan diatur baik-baik. Misalnya: sistem filsafat

⁶ Mardi, *Sistem Informasi Akuntansi* (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2011), h. 30

⁷ Mulyadi, "Sistem Akuntansi" (Jakarta: Salemba Empat, 2001). h. 86

- c. Cara (metode) yang teratur untuk melakukan sesuatu. Misalnya: sistem pengajaran bahasa.

Dalam hal hubungannya dengan sistem informasi, pengertian yang paling sesuai adalah pengertian butir (a) diatas. Dengan demikian, sistem dapat didefinisikan sebagai sekelompok bagian-bagian yang terjalin erat untuk mencapai tujuan tertentu. Dari definisi ini dapat dipetik beberapa kata kunci yang membentuk pengertian sistem tersebut, yaitu:⁸

- a. Sekelompok (bisa juga: sekumpulan, satuan unit, satuan entitas, satuan organisasi, satuan kegiatan).
- b. Bagian-bagian (bisa juga: elemen-elemen, unsur-unsur, sub-sub sistem).
- c. Terjalin erat (bisa juga: terintegrasi, terkoneksi, bekerja sama, terhubung, terpadu, tersusun, terkoordinasi).
- d. Mencapai tujuan (sasaran, maksud, target)

b. Karakteristik atau Sifat-Sifat Sistem

Adapun karakteristik sistem menurut Jogiyanto adalah:⁹

a. Komponen Sistem

Sistem terdiri dari komponen-komponen yang saling berinteraksi dan dapat berupa suatu subsistem atau bagian-bagian dari sistem. Setiap subsistem mempunyai sifat dari sistem yang menjalankan suatu fungsi-fungsi tertentu dari mempengaruhi proses sistem secara keseluruhan.

b. Batas Sistem

Batas sistem merupakan daerah yang membatasi antara suatu sistem dengan sistem lainnya atau dengan lingkungan luarnya.

⁸ I Cenik Ardana & Hendro Lukman, "Sistem Informasi Akuntansi" (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2016), h. 4

⁹ Jogiyanto, "Analisis Dan Desain Sistem Informasi Pendekatan Terstruktur. Teori Dan Praktik Aplikasi Bisnis" (Yogyakarta: Andi Offset, 2005). h. 15

c. Lingkungan Luar Sistem

Lingkungan luar sistem adalah apapun di luar batas dari sistem yang mempengaruhi operasi sistem.

d. Penghubung Sistem

Penghubung sistem merupakan media penghubung antara satu subsistem dengan subsistem lainnya.

e. Masukan Sistem (input)

Masukan sistem dapat berupa masukan perawatan dan masukan sinyal.

f. Pengolahan Sistem

Suatu sistem dapat mempunyai suatu bagian pengolahan yang akan merubah input menjadi output.

g. Keluaran Sistem (*Process*)

Suatu sistem dapat mempunyai suatu bagian pengolahan sistem dan mengklasifikasikan masukan menjadi keluaran.

h. Sasaran atau Tujuan

Suatu sistem akan dikatakan berhasil jika mengenai sasaran atau tujuannya. Sasaran sistem sangat menentukan sekali masukan yang dibutuhkan dan keluaran yang akan dikatakan berhasil bila mengenai sasaran dan tujuannya.

2. Informasi

a. Pengertian Informasi

Informasi adalah hasil proses atau hasil pengolahan data, meliputi hasil gabungan, analisis, penyimpulan dan pengolahan sistem informasi komputerisasi. Menurut Gordon B. Davis, Informasi adalah data yang telah diolah ke dalam suatu bentuk yang berguna bagi penerimanya dan nyata atau berupa nilai yang dapat dipahami didalam keputusan sekarang maupun masa depan. Maka dapat di simpulkan bahwa informasi adalah data yang di olah kemudian menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi

yang menerimanya, menggambarkan suatu kejadian (*event*), dan kesatuan nyata (*fact and entity*) serta digunakan untuk pengambilan keputusan.¹⁰

b. Ciri-Ciri Informasi

Informasi memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- a. Benar atau salah, dalam hal ini informasi berhubungan dengan kebenaran atau kesalahan terhadap kenyataan.
- b. Baru, informasi harus benar-benar baru bagi si penerima.
- c. Tambahan, informasi dapat memperbarui atau memberikan perubahan terhadap informasi yang telah ada.
- d. Korektif, informasi dapat digunakan untuk melakukan koreksi terhadap informasi sebelumnya yang salah atau kurang benar.
- e. Penegas, informasi dapat mempertegas informasi yang telah ada sehingga keyakinan terhadap informasi semakin meningkat.

c. Kualitas Informasi

Menurut Agus Mulyanto kualitas informasi dapat dinilai dari tiga hal yang sangat domain yaitu :

- a. Akurat, Akurat berarti informasi harus bebas dari kesalahan-kesalahan dan tidak menyesatkan. Informasi harus akurat karena sumber informasi sampai ke penerima informasi kemungkinan banyak terjadi gangguan yang dapat mengubah atau merusak informasi tersebut.
- b. Tepat pada waktunya, Tepat waktu berarti informasi yang disampaikan ke penerima tidak terlambat, karena informasi adalah landasan untuk mengambil suatu keputusan.
- c. Relevan, Relevan berarti informasi tersebut memiliki manfaat untuk pemakainya. Relevansi informasi untuk tiap-tiap orang dengan yang lainnya berbeda.¹¹

¹⁰ Mardi, *Sistem Informasi Akuntansi* (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2011), h. 30

¹¹ <https://id.wikipedia.org/wiki/Informasi>

3. Akuntansi

a. Pengertian Akuntansi

Pengertian akuntansi menurut Soemarso adalah proses mengidentifikasi, mengukur, dan melaporkan informasi ekonomi untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut.¹²

Akuntansi menurut AICPA (American Institute Certified Public Accountant) adalah seni pencatatan, penggolongan dan peringkasan transaksi dan kejadian yang bersifat keuangan dengan cara yang berdaya guna dan dalam bentuk satuan uang, dan menginterpretasikan hasil proses tersebut. Sedangkan akuntansi menurut FASB (Financial Accounting Standard Board) adalah pengetahuan badan dan fungsinya terkait dengan sistematika pencatatan, pengklasifikasian, pengolahan, peringkasan, penganalisisan, penafsiran dan tuntutan informasi yang andal dan signifikan meliputi transaksi dan kejadian-kejadian yang terkait, setidaknya untuk sebagian dari karakter keuangan yang diperlukan oleh manajemen dan operasionalisasi suatu entitas dan untuk pelaporan yang harus disampaikan guna memenuhi fiduciary dan tanggung jawab lainnya.¹³

b. Kegunaan Akuntansi

Informasi akuntansi digunakan oleh banyak pihak atau pengguna dengan masing-masing kepentingan. Kepentingan antara satu pengguna dengan pengguna lainnya tidak sama, sehingga informasi yang dicaripun berbeda. Dalam dunia bisnis, kegunaan akuntansi antara lain untuk :¹⁴

- a. Menyediakan informasi untuk pengambilan keputusan baik investasi maupun kredit.

¹² Soemarso S R, "*Pengantar Akuntansi*" (Jakarta: Salemba Empat, Edisi Kelima, 2002). h. 88

¹³ Arfan Ikhsan,dkk, "*Pengantar Akuntansi*" (Bandung: Citapustaka Media,Cetakan Pertama,2014) h. 16

¹⁴ Ibid h.17

- b. Sebagai alat komunikasi bisnis antara manajemen dan pengguna eksternal mengenai posisi keuangan, perubahan posisi keuangan dan arus kas.
- c. Memberikan gambaran tentang kemampuan perusahaan menghasilkan laba dan arus kas.
- d. Menjadi bentuk pertanggungjawaban manajemen.
- e. Menjadi gambaran tentang kondisi perusahaan dari satu periode ke periode berikutnya.

4. Sistem Informasi

a. Pengertian Sistem Informasi

Suatu sistem informasi (SI) dapat didefinisikan secara teknis sebagai suatu rangkaian yang komponen-komponennya saling terkait yang mengumpulkan (dan mengambil kembali), memproses, menyimpan, dan mendistribusikan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan dan mengendalikan perusahaan.¹⁵

Sistem informasi (SI) yaitu suatu kerangka kerja yang terpadu dengan sumber daya (manusia, komputer) yang dikoordinasikan untuk mengubah masukan (data) menjadi keluaran (informasi) guna mencapai sasaran perusahaan.

Untuk mendapatkan gambaran lebih mudah mengenai prosedur sistem informasi, dapat dilihat dalam bagan dibawah ini:



Gambar 2.1 Sistem Informasi

Sumber : Buku Joseph W Wilkinson “*Accounting Information System*”

¹⁵ Laudon C kenneth & Laudon P Jane, “*Management Information Systems*” (New Jersey: Prentice Hall International, 2014). 25

5. Sistem Informasi Akuntansi

a. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi merupakan salah satu subsistem informasi yang lebih awal diimplementasikan, dan bahkan lazimnya salah satu komponen utama dalam pengembangan sub sistem informasi lainnya. Menurut Wilkinson Sistem Informasi Akuntansi merupakan sistem informasi formal, memiliki tujuan (kegunaan), tahap, tugas, pengguna, dan sumber daya dan mencakup ke seluruh kegiatan perusahaan.

Menurut Baridwan sistem akuntansi terdiri dari formulir-formulir, catatan-catatan, prosedur dan alat-alat yang digunakan untuk mengelola data mengenai suatu usaha (kebutuhan ekonomi atau entitas) dengan tujuan untuk menghasilkan umpan balik dalam bentuk laporan-laporan yang diperlukan manajemen untuk pengelolaan usaha dan bagi pihak-pihak lain berkepentingan (pemegang saham, kreditur, dan lembaga-lembaga pemerintah) untuk menilai hasil operasi.¹⁶

Menurut Diana dan Setiawati mendefinisikan sistem informasi akuntansi adalah sistem yang bertujuan untuk mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan.¹⁷

Menurut Krismiaji sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis. Untuk dapat menghasilkan informasi yang di pergunakan oleh para pembuat keputusan, sistem informasi akuntansi harus melaksanakan tugas-tugas sebagai berikut :¹⁸

¹⁶ Sanyoto Gondodiyoto, *Audit Sistem Informasi* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2007) h. 122

¹⁷ A Diana & L Setiawati, *"Sistem Informasi Akuntansi: Perancangan, Proses dan Penerapan"* (Yogyakarta: Andi, 2011). h. 53

¹⁸ Krismiaji, *"Sistem Informasi Akuntansi"* (Yogyakarta: Akademi Manajemen dan Perusahaan YKPN, 2002). h. 34

- a. Mengumpulkan transaksi dan data lain dan memasukkannya dalam sistem
- b. Memproses data transaksi
- c. Menyimpan data untuk keperluan di masa mendatang
- d. Menghasilkan informasi yang diperlukan dengan memproduksi laporan, atau memungkinkan para pemakai untuk melihat sendiri data yang tersimpan di komputer
- e. Mengendalikan seluruh proses sedemikian rupa sehingga informasi yang dihasilkan akurat dan dapat dipercaya.

Adapun definisi Sistem Informasi Akuntansi menurut Bodnar & Hapwood adalah sistem berbasis komputer yang di rancang untuk mentransformasi data akuntansi menjadi informasi, yang mencakup sistem pemrosesan transaksi penggunaan teknologi informasi dan pengembangan sistem informasi.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi diartikan sebagai komponen perusahaan yang mendukung kegiatan operasional harian perusahaan dengan mengumpulkan, mengklasifikasikan, mengolah, menganalisis, dan mengkomunikasikan data transaksi yang terjadi menjadi informasi keuangan yang berguna bagi pihak intern maupun ekstern perusahaan.

Meskipun demikian, tanpa memandang bentuk perusahaan atau sistem informasi akuntansi selalu terbentuk dari :¹⁹

- a. Serangkaian formulir yang tercetak, seperti faktur, nota, cek, dan laporan-laporan yang dipergunakan untuk membangun sistem akuntansi dan administrasi organisasi.
- b. Serangkaian laporan atau pernyataan, seperti: neraca saldo, laporan arus kas, neraca, dan sebagainya.
- c. Serangkaian kegiatan klerikal, termasuk operasi pengolahan data elektronik, yang harus dilaksanakan untuk mencatat berbagai

¹⁹ Nugroho Widjajanto, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Jakarta: Erlangga, 2001), h. 4-5

informasi akuntansi pada formulir, buku, serta penyusunan laporan dan surat pernyataan.

- d. Penggunaan peralatan klerikal, khususnya komputer, mesin ketik, sarana komunikasi untuk mentransfer data yang diperlukan dalam pelaksanaan kegiatan sistem.

Dari definisi sistem informasi akuntansi tersebut, unsur suatu sistem akuntansi pokok adalah formulir, catatan yang terdiri dari jurnal, buku besar, dan buku pembantu, serta laporan. Berikut ini diuraikan lebih lanjut pengertian masing-masing unsur sistem akuntansi tersebut :

- a. Formulir

Formulir merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi. Formulir sering disebut dengan istilah dokumen, karena dengan formulir ini peristiwa yang terjadi dalam organisasi direkam (didokumentasikan) di atas selembar kertas. Formulir sering pula disebut dengan istilah media, karena formulir merupakan media untuk mencatat peristiwa yang terjadi dalam organisasi ke dalam catatan. Dengan formulir ini, data yang bersangkutan dengan transaksi direkam pertama kalinya sebagai dasar pencatatan dalam catatan. Contoh formulir adalah faktur penjualan, bukti kas keluar, cek dan sebagainya.

- b. Jurnal

Jurnal merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan, dan meringkas data keuangan dan data lainnya.

- c. Buku Besar

Buku Besar (*general ledger*) terdiri dari rekening-rekening yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal. Rekening-rekening dalam buku besar ini disediakan sesuai dengan unsur-unsur informasi.

d. Buku Pembantu

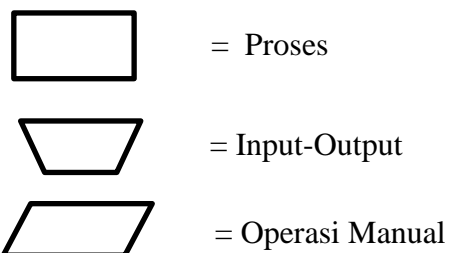
Jika data keuangan yang digolongkan dalam buku besar diperlukan rinciannya lebih lanjut, dapat dibentuk buku pembantu (*subsidiary ledger*). buku pembantu ini terdiri dari rekening-rekening pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam rekening tertentu dalam buku besar.

e. Laporan

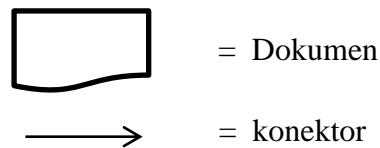
Hasil akhir proses akuntansi adalah laporan keuangan yang dapat berupa neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan laba yang ditahan, laporan harga pokok produksi, laporan biaya pemasaran, laporan harga pokok penjualan, daftar umur piutang, daftar utang yang akan dibayar, daftar saldo persediaan yang lambat penjualannya. Laporan yang berisi informasi yang merupakan keluaran sistem akuntansi. Laporan dapat berbentuk hasil cetak komputer dan tayangan pada layar monitor komputer.²⁰

Di dalam sebuah sistem informasi akuntansi dibutuhkan flowchart. Flowchart merupakan gambar atau bagan yang memperlihatkan urutan dan hubungan antar proses beserta instruksinya. Gambaran ini dinyatakan dengan simbol. Dengan demikian setiap simbol menggambarkan proses tertentu. Sedangkan hubungan antara proses digambarkan dengan garis penghubung. Flowchart ini merupakan langkah awal pembuatan program. Dengan adanya flowchart urutan proses kegiatan menjadi lebih jelas. Jika ada penambahan proses maka lebih mudah dilakukan.

Adapun simbol-simbol dalam flowchart adalah sebagai berikut:



²⁰James A.Hall *Sistem Informasi Akuntansi, Edisi Pertama Buku 2* (Jakarta:Salemba Empat, 2002), h. 3-5



Gambar 2.2 Simbol Flowcart

b. Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi yang dilaksanakan oleh suatu perusahaan belum tentu bisa digunakan perusahaan lainnya karena tiap perusahaan akan menyesuaikan sistem informasi akuntansi dengan keadaan dan kebutuhan perusahaan yang bersangkutan.

Menurut Bodnar dan William, sistem informasi akuntansi merupakan sebuah kumpulan sumber daya yang terdiri dari manusia dan peralatan yang di atur untuk mengubah data financial dan data lainnya menjadi informasi. dengan demikian administratif bisa terwujud dengan baik apabila di dalamnya terdapat unsur-unsur sistem informasi akuntansi.

Bodnar dan William mengungkapkan bahwa unsur-unsur sistem informasi akuntansi terdiri dari :

a. Sumber Daya Manusia dan Alat

Sistem informasi akuntansi membutuhkan sumber daya yang dapat berfungsi. Sumber daya dapat diklasifikasikan sebagai alat, data, bahan pendukung, sumber daya manusia dan dana. Suatu sistem informasi akuntansi yang didominasi oleh sumber daya manusia dinamai sistem informasi akuntansi manual. Jika sistem informasi akuntansi melibatkan penggunaan komputer dan perlengkapan-perengkapannya dinamai dengan sistem informasi akuntansi komputer. Manusia merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan dalam pengambilan keputusan dan mengendalikan jalannya sistem. Unsur sistem informasi juga berperan dalam mempercepat pengolahan data, meningkatkan ketelitian kalkulasi/perhitungan dan kerapian bentuk informasi.

b. Data (catatan-catatan dan formulir-formulir)

Berbagai data dimasukkan dan diproses selama tahap masukan. Data dalam ini dapat disamakan dengan penjualan dan dihasilkan catatan-catatan yang berupa jurnal, buku besar, dan buku tahunan. Data juga dihasilkan dari formulir-formulir yang digunakan sebagai bukti tulis dari transaksi, contohnya: faktur penjualan, faktur pajak, dan delivery order.

c. Informasi dan laporan

Informasi tersaji selama tahap keluaran. Hasil akhir dari sistem informasi akuntansi adalah laporan keuangan dan laporan manajemen. Laporan tersebut antara lain dapat berupa neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan harga pokok produksi, laporan biaya pemasaran, daftar umur piutang, daftar utang yang akan dibayar, daftar saldo persediaan dan sebagainya. Jadi suatu laporan dihasilkan untuk kepentingan para pengguna (user) yang berlainan, semuanya tergantung dari laporan apa yang dibutuhkan para pengguna tersebut. Maka diharapkan laporan tersebut dapat memberikan gambaran yang memadai bagi pihak yang menggunakan terutama didalam pengambilan keputusan.

c. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Tujuan dari sistem akuntansi adalah untuk menyajikan sistem informasi akuntansi kepada berbagai pihak yang membutuhkan informasi tersebut, baik pihak internal maupun eksternal. Menurut rangkuman berbagai sumber, Sistem informasi akuntansi memiliki tujuan/kegunaan sebagai berikut :

- a. Untuk melakukan pencatatan (recording) transaksi dengan biaya klerikal seminimal mungkin dan menyediakan informasi (information value added mechanism) bagi pihak intern untuk mengelola kegiatan usaha (managers) serta para pihak terkait (stockholder/stakeholder)
- b. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian maupun struktur informasinya.

- c. Untuk menerapkan (implementasi) sistem pengendalian intern, memperbaiki kinerja dan tingkat keandalan (reliability) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban (akuntabilitas).
- d. Menjaga/meningkatkan perlindungan kekayaan perusahaan.²¹

Sedangkan menurut Jogiyanto, sistem informasi akuntansi memiliki 3 tujuan utama, yaitu :

- a. Untuk mendukung operasi-operasi sehari-hari

Dalam beroperasi setiap hari, perusahaan melakukan sejumlah peristiwa bisnis yang disebut transaksi. Transaksi ini menunjukkan pertukaran yang bernilai ekonomis. Transaksi diproses oleh media sistem pemrosesan transaksi yang merupakan subsistem dari informasi akuntansi. Setiap sistem melakukan tahap-tahap tertentu sesuai desain sistem. Dengan adanya sistem informasi akuntansi diharapkan dapat melancarkan operasi yang dijalankan oleh perusahaan.

- b. Mendukung untuk pengambilan keputusan manajemen

Keputusan harus dibuat perusahaan untuk merencanakan dan mengendalikan jalannya perusahaan. Hal ini berkaitan dengan pemrosesan informasi melalui transaksi yang diproses. Sistem informasi akuntansi umumnya menyediakan informasi yang dibutuhkan dalam pembuatan keputusan.

- c. Untuk memenuhi kewajiban yang berhubungan dengan pertanggungjawaban

Dengan sistem informasi akuntansi diharapkan mendapatkan informasi yang akan membantu perusahaan untuk mengelola aktivitas kegiatannya secara efektif dan efisien.²²

²¹ Sanyoto gondodiyoto, *Audit Sistem Informasi* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2007) h.124

²² Tresna Nuryandi, *“Analisis sistem informasi akuntansi dan efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. A untuk keunggulan kompetitif industri farmasi di indonesia”*, (Skripsi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jakarta, 2010) h. 11

d. Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney & Steinbart, sistem informasi akuntansi terdiri dari lima komponen yaitu :

1. Orang-orang yang mengoperasikan sistem tersebut dan melaksanakan berbagai fungsi
2. Prosedur-prosedur, baik manual maupun terotomatis yang dibutuhkan dalam mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data tentang aktivitas-aktivitas organisasi.
3. Data tentang proses bisnis organisasi
4. Software yang dipake untuk memproses data
5. Infrastruktur teknologi informasi, termasuk komputer, peralatan pendukung, dan peralatan untuk komunikasi jaringan.

e. Karakteristik Sistem Informasi Akuntansi

Karakteristik kualitas sistem informasi akuntansi terdiri dari :

a. Relevan

Isi sebuah laporan atau dokumen harus melayani suatu tujuan. Informasi yang relevan merupakan informasi yang perlu diketahui untuk memberikan pemahaman atau pengetahuan yang baru. Laporan hanya bersifat sementara, dan selanjutnya tidak relevan dan harus dihentikan pembuatannya.

b. Tepat Waktu

Umur informasi merupakan faktor yang kritikal dalam menentukan kegunaanya. Informasi harus tidak lebih tua dari periode waktu tindakan yang didukungnya.

c. Akurat

Informasi harus bebas dari kesalahan yang sifatnya material. Kesalahan-kesalahan material ada ketika jumlah informasi yang tidak akurat menyebabkan pemakainya melakukan keputusan yang buruk atau gagal melakukan keputusan yang diperlukan.

d. Lengkap

Tidak boleh ada bagian informasi yang esensial bagi pengambilan keputusan atau pelaksanaan tugas yang hilang. Informasi yang tidak lengkap bisa menimbulkan kesulitan, karena bagian informasi yang tidak disertakan itu akan menjadi unsur ketidakpastian yang besar.

e. Rangkuman (Ringkasan)

Informasi yang ringkas dan mengiktisarkan data relevan yang menunjukkan bidang-bidang penyimpangan terhadap tingkat normal, standar, atau yang direncanakan merupakan bentuk informasi yang banyak diperlukan oleh para pemakai informasi.²³

f. Prinsip-prinsip Sistem Informasi Akuntansi

Prinsip-prinsip yang ahrus dipertimbangkan di dalam penyusunan sistem informasi akuntansi adalah :

a. Keseimbangan biaya dengan manfaat

Yang dimaksud dengan keseimbangan biaya dengan manfaat (*cost effectiveness balance*) ialah bahwa sitem akuntansi suatu perusahaan harus disusun dengan sebaik-baiknya, tetapi dengan biaya yang semurah-murahnya. Maksudnya adalah sistem akuntansi harus sesuai dengan kebutuhan masing-masing perusahaan tetapi juga harus dengan pertimbangan manfaat yang diperoleh harus lebih besar dari biayanya.

b. Luwes dan dapat memenuhi perkembangan (khususnya:teknologi)

Ciri khas suatu perusahaan modern adalah perubahan (*organization change*). Setiap perubahan harus terus – menerus menyesuaikan diri dengan lingkungan dan perkembangannya, termasuk perubahan kebijakan, perubahan peraturan, dan perkembangan teknologi. Sistem akuntansi harus luwes dalam menghadapi tuntutan perubahan tersebut (*flexibility to meet future needs*).

²³ Risye Atmi, “Efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengendalian intern” (skripsi, fakultas ekonomi USU, 2010), h. 11

c. Pengendalian internal yang memadai

Suatu sistem akuntansi harus dapat menyajikan informasi akuntansi yang diperlukan oleh pengelola perusahaan sebagai pertanggungjawaban kepada pemilik, maupun kepada pihak yang berkepentingan lainnya. Informasi yang disajikan harus bebas bias, eror, dan lain yang dapat menjadi alat manajemen untuk menjalankan/mengendalikan operasi perusahaan, termasuk pengamanan aset atau harta perusahaan (*adequate internal controls*).

d. Sistem pelaporan yang efektif

Bila kita menyiapkan laporan, maka pengetahuan memakai laporan (yaitu mengenai keinginannya, kebutuhan saat ini dan yang akan datang) dapat diketahui dengan sebaik-baiknya sehingga kita dapat menyajikan informasi yang relevan dan dipahami oleh mereka yang menggunakannya.²⁴

6. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

a. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem yang mengorganisasi serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan.

Akuntansi penjualan perlu diselenggarakan dalam sistem informasi akuntansi yang baik. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan utama yang dimiliki perusahaan. Apabila sistem tersebut tidak dapat dikelola dengan baik, maka akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Perusahaan membutuhkan sistem informasi yang dapat menangani transaksi penjualan baik dalam pelaksanaan penjualan hingga pencatatan semua transaksi penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

²⁴ Ibid h.123

b. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Tujuan dari sistem informasi akuntansi penjualan yaitu :

1. Mencatat order penjualan dengan cepat dan akurat
2. Memverifikasi konsumen yang layak menerima kredit
3. Mengirim produk dan memberikan jasa tepat waktu sesuai yang dijanjikan kepada konsumen
4. Membuat tagihan atas produk dan jasa secara tepat waktu dan akurat
5. Mencatat dan mengelompokkan penerimaan kas secara cepat dan akurat
6. Memposting penjualan dan penerimaan kas ke rekening piutang untuk menjaga keamanan produk dan untuk menjaga kas perusahaan.

7. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Pada umumnya kegiatan penjualan dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh laba tertentu (optimal) dari penjualan dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu lama perusahaan, tujuan tersebut dapat dicapai apabila penjualan dilaksanakan seperti yang direncanakan. Sistem informasi akuntansi penjualan adalah alat untuk dapat memberikan informasi kepada manajemen dalam pengambilan keputusan.

Penjualan merupakan aktivitas memperjualbelikan barang dan jasa kepada konsumen. Aktivitas penjualan dalam perusahaan dapat dilakukan baik secara tunai ataupun kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara menerima uang tunai/cash pada saat barang diserahkan pada pembeli. Sedangkan penjualan kredit adalah aktivitas penjualan yang menimbulkan tagihan/klaim/piutang kepada pembeli

(customer) sehingga penjual tidak menerima uang tunai pada saat barang diserahkan kepada pembeli (customer).²⁵

Pengertian penjualan yang dikemukakan oleh Dowes dkk yang diterjemahkan oleh Susanto Budhidarmo yaitu "Penjualan adalah pendapatan yang diterima ditukarkan dengan barang atau jasa yang dicatat untuk suatu periode akuntansi tertentu, baik atas dasar kas (sebagaimana diterima) atau atas dasar aktual sebagaimana diperoleh."

b. Fungsi yang terkait dalam Penjualan

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan adalah sebagai berikut :

1. Fungsi Penjualan

Dalam siklus penjualan, kontak pertama pelanggan adalah dengan fungsi penjualan. Fungsi ini bertugas antara lain :²⁶

1. Melayani pertanyaan dan memberikan informasi tentang produk kepada calon pelanggan
2. Melayani order pembelian dari pelanggan
3. Berkoordinasi dengan fungsi keuangan untuk proses persetujuan kredit
4. Menyiapkan kontrak penjualan dan order penjualan
5. Berkoordinasi dengan fungsi gudang untuk mengetahui informasi tentang status barang dan penyiapan barang
6. Berkoordinasi dengan fungsi pengangkutan untuk proses pengiriman barang
7. Menyiapkan faktur penjualan

²⁵ Drs.Abas Kartadinata, *Akuntansi dan Analisis Biaya*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2000), h.165

²⁶Cenik Ardana, *Sistem Informasi Akuntansi* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2016), h.128

2. Fungsi Gudang

Fungsi utama gudang dalam kaitannya dengan siklus penjualan, antara lain:

1. Memberikan informasi/laporan tentang siklus barang kepada fungsi penjualan
2. Menyiapkan dan mengemas barang yang dipesan
3. Menyiapkan nota/bon keluar barang
4. Berkoordinasi dengan fungsi ekspedisi/pengiriman untuk proses pengiriman barang
5. Meyelenggarakan catatan pada kartu gudang

3. Fungsi Ekspedisi/Pengiriman

Fungsi utama pengangkutan dalam siklus penjualan adalah, antara lain :

1. Menerima barang dari gudang
2. Mencocokkan barang dengan salinan order penjualan
3. Melakukan pengemasan barang
4. Menyiapkan dokumen pengiriman barang (misalnya: packing slip, surat jalan, atau order kirim/ok).

Umumnya salinan faktur bisa berfungsi sebagai dokumen pengiriman, sehingga fungsi pengangkutan tidak perlu menyiapkan sendiri dokumen ini.

5. Mengirimkan barang
6. Memintakan tanda tangan pelanggan pada surat jalan/tanda terima barang, sebagai bukti barang telah diterima oleh pelanggan.
7. Kadang-kadang diminta juga untuk menyerahkan faktur penjualan kepada pelanggan, namun tugas ini dapat saja dilakukan oleh fungsi penjualan.²⁷

²⁷ Ibid h. 129

4. Fungsi Keuangan

Fungsi utama keuangan dalam kaitannya dengan siklus penjualan adalah, antara lain :

1. Memberikan informasi tentang kebijakan kredit kepada fungsi penjualan
2. Menyetujui syarat kredit yang diminta oleh calon pelanggan
3. Proses penagihan piutang
4. Menerima pembayaran piutang dari pelanggan

5. Fungsi Akuntansi

1. Memeriksa kelengkapan, kebenaran, keabsahan faktur penjualan beserta semua dokumen pendukungnya
2. Mencatat faktur penjualan pada buku besar pembantu piutang
3. Mencatat faktur penjualan pada buku jurnal penjualan
4. Mencatat penerimaan piutang pada jurnal penerimaan kas dan buku besar pembantu piutang
5. Membuat laporan penjualan
6. Membuat laporan/daftar piutang menurut umur (aging account receivable)²⁸

c. Tujuan Penjualan

Tujuan umum perusahaan dalam kegiatan penjualan adalah untuk meningkatkan volume penjualan, memperoleh keuntungan dan memuaskan konsumen. Usaha untuk mencapai tujuan tersebut sepenuhnya tidak hanya dilakukan oleh pelaksana penjual atau para penjualnya saja. Kerja sama yang baik diantara bagian-bagian dalam perusahaan, seperti bagian produksi, bagian personalia, bagian keuangan dan bagian lainnya harus dilaksanakan dan dikoordinasi dengan baik.

Penjualan merupakan salah satu aktivitas penting dalam suatu perusahaan, karena adanya penjualan terbentuklah pendapatan yang

²⁸ Ibid h. 130

selanjutnya akan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, menurut La midjan & Azhar susanto bagian penjualan memegang peran penting, yaitu:

- a. Mencari order sesuai rencana dengan tingkat penjualan yang menguntungkan.
- b. Mencatat pesanan-pesanan yang diterima.
- c. Mengeluarkan dokumen perintah untuk mengeluarkan barang dan mengawasi pengiriman.
- d. Mencatat akibat-akibat materil dan financial dari aktivitas penjualan.
- e. Membuat faktur penjualan
- f. Menyusun data statistic penjualan
- g. Menyusun laporan penjualan²⁹

d. Jenis-jenis Penjualan

Ada beberapa jenis penjualan menurut Basu Swasta yaitu:

a. Trade Selling

Ini dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengeceran untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan pengadaan produk baru, jadi titik beratnya pada penjualan melalui penyalur dari pada penjualan ke pembelian akhir.

b. Missionary Selling

Dalam Misssionary Selling penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari panyalur perusahaan. Dalam hal ini perusahaan yang bersangkutan memiliki penyaluran sendiri dalam pendistribusian produknya.

²⁹ Robert Grede, *5 Strategi Ampuh Berbisnis*, (Yogyakarta: B-First, 2008), h. 21.

c. Technical Selling

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberiansaran dan nasehat pada pembeli akhir dari barang dan jasa yang ditawarkan dapat mengatasi tersebut.

d. New Business Selling

Berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering dipakai oleh perusahaan asuransi.

e. Responsive Selling

Dua jenis penjualan utama disini adalah route driving dan retailing. Jenis penjualan seperti ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus pada pembeli ulang.

e. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Dalam prakteknya perencanaan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor. Menurut Basu Swastha faktor-faktor tersebut yaitu:

a. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual beli merupakan pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa, pada prinsipnya melibatkan dua pihak yaitu penjual sebagai hak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat mencapai sasaran penjualan yang diharapkan.

b. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah: Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar penjual, pasar industri, pasar pemerintah / pasar internasional.

c. Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual itu belum dikenal oleh pembeli atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dahulu / membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya saran serta usaha tersebut seperti alat transportasi. Usaha promosi dan sebagainya semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan oleh perusahaan.

d. Kondisi organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar biasanya masalah penjualan ditangani oleh bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang tertentu/ ahli bidang penjualan lain halnya dengan perusahaan kecil masalah masalah penjualan ditangani oleh orang-orang yang juga melakukan fungsi lain. Hal ini disebabkan oleh tenaga kerjanya yang lebih sedikit. Sistem organisasi juga lebih sederhana masalah masalah yang dihadapinya juga tidak sekompleks perusahaan besar biasanya masalah perusahaan ini ditangani oleh perusahaan dan tidak diberikan kepada orang lain.

e. Faktor lain

Faktor-faktor yang sering mempengaruhi penjualan yaitu periklanan, perdagangan, kampanye dan pemberi hadiah. Namun untuk melaksanakannya diperlukan dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang memiliki modal yang kuat kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan sebaliknya perusahaan kecil jarang melakukan karena memiliki modal sedikit.³⁰

³⁰ Redaksi Ras, *Rahasia Sukses Berbisnis Sampingan Skala Rumahan*, (Jakarta: Raih Asa Sukses, 2009), h. 19.

f. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Perspektif Islam

Penjualan dalam agama islam sering disebut pertukaran, dimana pertukaran tersebut mempunyai arti penyerahan suatu komoditi sebagai alat penukar komoditi lain, bisa juga berarti pertukaran dari suatu komoditi lainnya, atau komoditi ditukar dengan uang, ada juga perdagangan secara komersial yang mencakup penyerahan satu barang untuk memperoleh barang lain, yang disebut saling barter atau tukar menukar. Sedangkan pengertian jual-beli menurut syara adalah tukar menukar suatu benda yang mempunyai nilai secara ridha diantara kedua belah pihak.

Dalam Surah AL-Baqarah ayat 275 telah dijelaskan sebagai berikut :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ
قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا
سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya :

“orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. yang demikian itu, karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Barang siapa yang mendapat peringatan dari Tuhan-nya, lalu ia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal didalamnya.”³¹

Dari ayat di atas dijelaskan bahwa Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Riba yang dimaksud penambahan, dalam jual-beli sering terjadi penambahan tetapi penambahan tersebut harus dilakukan secara adil agar seimbang. Seperti yang terdapat dalam kandungan surah Al-Baqarah 282 dijelaskan bahwa perlunya kegiatan tulis-menulis sebagai bukti

³¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, h.47

disetiap transaksi khususnya bila dilakukan tidak secara tunai. Adapun tujuan adanya pencatatan tersebut adalah agar terciptanya suatu keadilan terhadap pihak-pihak tertentu.

Allah SWT telah memberikan hak setiap orang untuk membeli dengan harga yang disenangi. Ibnu Majah meriwayatkan dari Abi Sa'id yang menyatakan: Nabi SAW bersabda: Sesungguhnya jual-beli itu (sah karena) sama-sama suka.

Al-Quran dan As-sunnah banyak menerangkan betapa pentingnya melakukan pencatatan. Al-Qur'an memastikan bahwa pemeliharaan sistem informasi akuntansi wajib hukumnya dalam suatu perusahaan atau pribadi jika melibatkan transaksi. Semuanya untuk menjaga keadilan dan hak-hak atas kekayaan yang diperoleh dari hasil kerjasama. Sebagaimana firman Allah SWT dalam surah Al-Baqarah 282 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى ۖ فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمْلَئَ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ ۖ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ

Artinya :

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu`amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berutang itu mengimlakan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikit pun daripada utangnya. Jika yang berutang itu orang yang lemah akal nya atau lemah (keadaannya) atau dia

sendiri tidak mampu mengimlakan, maka hendaklah walinya mengimlakan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki di antaramu). Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridai, supaya jika seorang lupa maka seorang lagi mengingatkannya.³²

Dikatakan dalam ayat ini فَكْتُبُوهُ “Hendaklah lamu menuliskannya.”

Yakni menuliskan utang dan waktu pembayarannya. Beberapa ulama mengatakan: perintah pada ayat ini adalah untuk menuliskan serta mempersaksikan agar menjadi sistem informasi yang transparan bagi kedua belah pihak dan dapat dijadikan pedoman dalam transaksi selanjutnya, karena penulisan tanpa disaksikan tidak dapat menjadi hujjah yang kuat. Lalu ada juga yang berpendapat bahwa perintah penulisan tersebut adalah agar kedua belah pihak tidak ada yang lupa dengan transaksi.

Sa'id Musyyab mengatakan : aku telah diperintahkan untuk memberitahukan ayat Al-Qur'an yang tertuliskan di atas Arsy, yakni ayat tentang bermuamalah.³³ Pencatatan bermuamalah sebagai sebuah konsep yang dibutuhkan oleh manusia juga diperkuat oleh keberadaan ilmu akuntansi sebagai sebuah pengetahuan yang sangat dibutuhkan oleh manusia. Ilmu tersebut berkonsentrasi tentang proses mengenali, mengukur dan mengkomunikasikan sistem informasi akuntansi untuk memperoleh pertimbangan dan keputusan yang tepat oleh pemakai informasi yang bersangkutan. Kemudian output-output dari pengetahuan tersebut diintegrasikan menjadi sebuah definisi akuntansi secara luas.

Allah SWT berfirman dalam Al-Hujurat ayat 6 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصْحَبُوا عَلَى مَا
فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ

Artinya :

³² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, h.48

³³ Muhammad Ali Ash-Shabuni, *Shafwatut Tafsir "Tafsir-tafsir pilihan"*, (Jakarta: Pustaka Al-kautsar, jilid 1, 2011), h. 208

“wahai orang-orang yang beriman, apabila datang seseorang fasiq dengan membawa suatu informasi maka periksalah dengan teliti agar kalian tidak menimpakan musibah kepada suatu kaum karena suatu kebodohan, sehingga kalian menyesali perbuatan yang telah kalian lakukan (Al-Hujurat 6)”³⁴

Surat ini mengajarkan bagaimana bersikap yang benar. Tidak ada kehidupan tanpa masalah, justru dengan berbagai masalah itulah manusia hidup. Demikian juga yang dihadapi oleh kaum muslimin dan masyarakat islam. Berbagai masalah muncul dihadapan mereka untuk dihadapi dan diselesaikan dengan sebaik-baiknya. Dalam menyelesaikan masalah ini, ada satu faktor kunci yang menjadi dasar pijakan, yaitu informasi. Bagaimana pun, seseorang mengambil keputusan berdasarkan kepada pengetahuan, dan pengetahuan bergantung kepada informasi yang sampai kepadanya. Jika informasi itu akurat, maka akan bisa diambil keputusan yang tepat.

Rasulullah Saw adalah pebisnis yang jujur dan adil dalam membuat perjanjian bisnis. Ia tidak pernah membuat pelanggannya mengeluh. Dia sering menjaga janjinya dan menyerahkan barang-barang yang dipesan dengan tepat waktu. Rasulullah pun senantiasa menunjukkan rasa tanggung jawab yang besar dan integritas yang tinggi dalam pebisnis. Prinsip-prinsip manajemen modern sebenarnya sudah dipraktikkan oleh islam sejak zaman Rasulullah Saw dahulu. Dalam ajaran islam segala bentuk pekerjaan dilakukan secara benar, rapi, tertib, dan teratur, serta proses-prosesnya dilalui sesuai dengan prosedur.

Rasulullah telah melaksanakan prinsip manajemen bisnis modern :

1. Kepuasan pelanggan (customer statisfaction)
2. Pelayanan yang unggul (service excellence)
3. Kemampuan
4. Efisiensi
5. Transparansi (kejujuran)
6. Persaingan yang sehat dan kompetitif

³⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, h.516

Manajemen merupakan suatu keniscayaan, terutama bagi suatu lembaga atau organisasi. Organisasi yang menerapkan manajemen dengan baik maka akan mencapai hasil yang baik pula.³⁵

8. Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi

a. Pengertian Efektivitas

Efektivitas berasal dari kata efektif yang mengandung pengertian dicapainya keberhasilan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Efektivitas selalu terkait dengan hubungan antara hasil yang diharapkan dengan hasil yang telah dicapai. Efektivitas dapat dilihat dari berbagai sudut pandang (view point) dan dapat dinilai dengan berbagai cara dan mempunyai kaitan yang erat dengan efisiensi. Menurut Etzioni efektivitas adalah sebagai keberhasilan organisasi dalam usaha untuk mencapai tujuan dan sasaran.³⁶

Definisi efektif menurut JS. Badudu adalah: "Efektif mempunyai efek/pengaruh/akurat dalam memberikan hasil yang memuaskan, memanfaatkan waktu dan cara dengan sebaik-baiknya". Definisi efektivitas menurut Mardiasmo adalah "ukuran berhasil tidaknya suatu organisasi mencapai tujuannya". Sedangkan efektivitas menurut Komaruddin adalah "suatu keadaan yang menunjukkan tingkat keberhasilan atau kegagalan kegiatan manajemen dalam mencapai tujuan yang ditetapkan terlebih dahulu".

Berdasarkan pendapat di atas, bahwa efektivitas merupakan suatu konsep yang sangat penting karena mampu memberikan gambaran mengenai keberhasilan suatu organisasi dalam mencapai sasaran atau tujuan yang diharapkan.³⁷

Widjajanto dalam astuti dan dharmadiaksa menyatakan bahwa sistem informasi dapat dikatakan efektif jika sistem mampu menghasilkan

³⁵ Tubagus salim, *Berpikir Besar Dan Berani Sukses* (Jakarta: PT Elek Media Komputindo, 2014) h.78

³⁶ Etzioni, *Organisasi-organisasi Modern*, Edisi Ketiga (Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia, 1985), h.55

³⁷ Mahadi, *Manajemen Kinerja Sektor Publik*, Edisi Kedua (Jakarta: Perbit UPP STIM YKPN, 2005), h. 92

informasi yang dapat diterima dan mampu memenuhi harapan informasi secara tepat waktu (*timely*), akurat (*Accurate*) dan dapat dipercaya (*reliabel*).

Menurut Handoko dalam Damayanti dan Sierrawati menyatakan bahwa Efektifitas sistem informasi akuntansi merupakan suatu ukuran yang memberikan gambaran sejauh mana target dapat dicapai dari suatu kumpulan sumber daya yang diatur untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data elektronik, kemudian mengubahnya menjadi sebuah informasi yang berguna serta menyediakan laporan formal yang dibutuhkan dengan baik secara kualitas maupun waktu.

b. Pengukuran Efektifitas Sistem Informasi

Secara umum sistem yang efektif didefinisikan suatu sistem yang dapat memberikan nilai tambah kepada perusahaan. Oleh karena itu sistem yang efektif harus dapat memberikan pengaruh yang positif kepada perilaku pemakainya. Setelah suatu sistem dioperasikan selama beberapa waktu, perlu dilakukan penelaahan pasca implementasi, yang antara lain bertujuan untuk mengetahui sejauh mana sistem tersebut mencapai sasaran yang telah ditetapkan dan apakah sistem tidak dapat dipakai lagi atau dapat dilanjutkan dan apabila akan dilanjutkan, apakah perlu dilakukan modifikasi agar dapat mencapai sasaran yang ditetapkan dengan lebih baik³⁸

Adapun dimensi keberhasilan sistem informasi akuntansi adalah:

- a. *Information Quality* (Kualitas Informasi) berkaitan dengan output sistem informasi.
- b. *System Quality* (Kualitas Sistem) yang mengevaluasi sistem pengolahan informasi itu sendiri.
- c. *System Use* (Penggunaan Sistem) berkaitan dengan penggunaan output dari sistem informasi oleh penerima.

³⁸ Fransen Jonathan T, “*Pengaruh Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt Indonesia Asahan Aluminium Power Plant Paritohan-Porsea*” (Fakultas Ekonomi USU, 2012), h. 18

- d. *User Satisfaction* (Kepuasan Pemakai) berkaitan dengan respon penerima terhadap penggunaan output system informasi.
- e. *Net Benefit* (Keuntungan Perusahaan) suatu rangkaian kesatuan dari entitas individual sampai nasional yang dapat memberi dampak (*impact*) bagi aktivitas sistem informasi.³⁹

B. Kajian Terdahulu

No.	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1.	Melli Anggraeni Tahun 2016	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas pengendalian Intern pada PT. Planet Cash and Credit Cabang Pagar Alam	Metode Diskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan belum sepenuhnya menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan, sistem penjualan masih memungkinkan terjadinya kehilangan dan kecurangan atas data-data, kelemahan sistem lain adalah kurangnya kontrol (monitoring) terhadap pembuatan laporan penjualan. ⁴⁰

³⁹ Fransen Jonathan T, “*Pengaruh Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt Indonesia Asahan Aluminium Power Plant Paritohan-Porsea*” (Fakultas Ekonomi USU, 2012), h. 18

2.	Andi Mujahidah Tahun 2016	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Hadji Kalla (Toyota) cabang Pinrang	Metode Deskriptif	Hasil Penelitian Menunjukkan bahwa PT. Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan cukup baik, dengan digunakan formulir, catatan, prosedur, laporan, sumber daya manusia, dan peralatan yang telah memenuhi fungsi dan tujuan sistem informasi akuntansi penjualan. Dan pelaksanaan sistem penjualan sudah baik karena dilihat dari struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional yang tegas ⁴¹
3.	Ulfa Faida Tahun 2016	Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan pengendalian Intern dalam	Metode Deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern pada PT. Tiga Serangkai

⁴⁰ Melli Anggraeni, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas pengendalian Intern pada PT. Planet Cash and Credit Cabang Pagar Alam"(Skripsi, fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang, 2016), h. 63

⁴¹ Andi Mujahidah, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang". Dalam Jurnal Riset edisi V Unibos Makassar, vol 4, No.007, April 2016, h. 99

		Penjualan Kredit pada PT. Tiga Serangkai		dalam prakteknya masih ada yang kurang sesuai dengan teori. Hal tersebut dikarenakan adanya rangkap jabatan fungsi pada bagian penagihan dan pengiriman, begitu juga pada fungsi gudang dan admin. Namun, pada sistem komputerisasi pada PT. Tiga Serangkai sudah sangat baik. ⁴²
4.	Widia Yanua Putri Tahun 2017	Penerapan sistem informasi Akuntansi Untui Meningkatkan Efektivitas pada Pengendalian Intern pada CV.Sabil Rizqy Sidoarjo	Metode Deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan dalam menjalankan kegiatannya kurang efektif dan efisien karena sistem pengendalian internal dan sistem informasi akuntansi penjualan masih terbilang lemah. Karena penyebabnya adalah adanya penumpukan fungsi tugas bagian penjualan dan bagian administrasi sehingga menyebabkan

⁴² Ulfa faida, “Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan pengendalian intern dalam penjualan kredit pada PT. Tiga Serangkai” (Skripsi Fakultas Ekonomi Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2016) , h.75

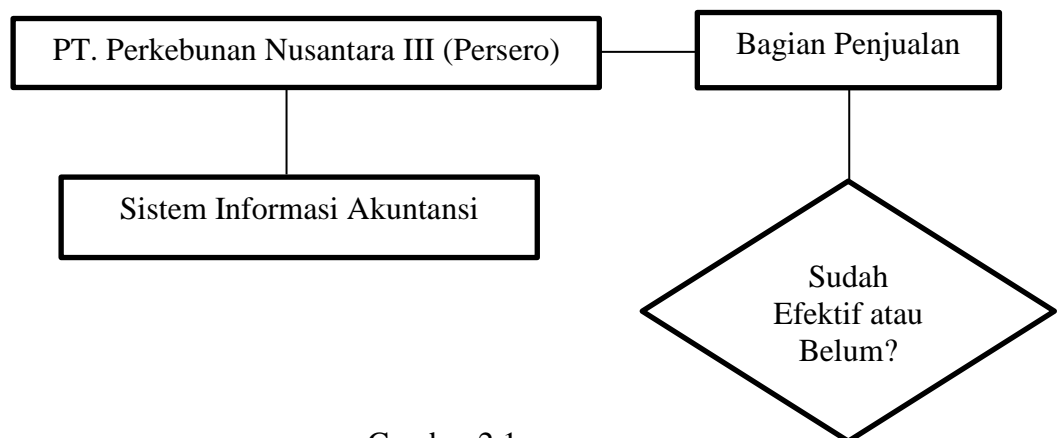
				jumlah yang besar pada piutang tidak tertagih ⁴³
5.	Yulianti La Ambo, Tahun 2017	Analisis penerapan sistem informasi akuntansi Penjualan untuk meningkatkan efektivitas Pengendalian internal pada PT Bahtera Indoampas Cabang Surabaya	Metode Deskriptif	Hasil penelitian diperoleh bahwa ditemukan kelemahan sistem informasi akuntansi yang digunakan oleh PT. Bahtera Indoampas Cabang Surabaya. Di mana terjadi penumpukan tugas yang terdapat pada fungsi pengiriman dan fungsi penagihan, dan juga tidak adanya bagian kredit yang mengotorisasi faktur penjualan. ⁴⁴

⁴³ Widia Yanua Putri, “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk Meningkatkan Efektivitas pada pengendalian Intern pada CV. Sabil Rizqy Sidoarjo.” Dalam Jurnal Ekonomi Akuntansi, vol.3.issue.3(2017), h. 722

⁴⁴ Yuliati La Ambo. “Analisis penerapan sistem informasi akuntansi Penjualan untuk meningkatkan efektivitas Pengendalian internal, januari 2017, h. 07

C. Kerangka Teoritis

Kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Setiap perusahaan dalam kegiatan penjualan sangat memerlukan suatu sistem informasi akuntansi yang akan berperan dalam pemrosesan dan pengolahan data, oleh karena itu pimpinan harus mengawasi dan mengendalikan kegiatan penjualan dengan menerapkan sistem informasi akuntansi yang memadai sehingga efektivitas dalam perusahaan dapat tercapai.



Gambar 2.1
Kerangka Teoritis

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian *Mixed Methot*, yaitu satu langkah penelitian dengan menggabungkan dua bentuk pendekatan dalam penelitian, yaitu kualitatif dan kuantitatif. *Mixed Methot menghasilkan* fakta yang lebih komprehensif dalam meneliti masalah penelitian, karena penelitian ini memiliki kebebasan untuk menggunakan semua alat pengumpulan data sesuai dengan jenis yang dibutuhkan. Sedangkan kuantitatif dan kualitatif hanya terbatas pada jenis alat pengumpulan data tertentu saja.

Mixed Methot adalah penelitian yang melibatkan penggunaan dua metode, yaitu ,metode kuantitatif dan metode kualitatif dalam studi tunggal (Satu penelitian). Penggunaan dua metode dipandang lebih memberikan pemahaman yang lebih lengkap tentang masalah penelitian dari pada penggunaan salah satu diantaranya. Penelitian metode campuran merupakan pendekatan penelitian yang mengombinasikan atau mengasosiasikan bentuk kualitatif dan bentuk kuantitatif.⁴⁵

B. Lokasi Penelitian dan waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan yang berlokasi di Jl. Sei Batang Hari No. 2 Sei Sikambing, Medan, Sumatera Utara dan waktu penelitian dimulai 01 Juli 2019 sampai 30 September 2019.

C. Sumber Data

1. Data Primer

Data primer adalah data pokok yang berkaitan dan diperoleh secara langsung dari objek penelitian yang didapat langsung dari perusahaan PT.

⁴⁵ Ugiyono, Metode Penelitian Kombinasi (*Mixed Methods*), (Bandung : Alfa Beta, 2012), h.7

Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, seperti, hasil wawancara atau keterangan-keterangan yang dikumpulkan dari pegawai perusahaan.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah jenis data yang dapat dijadikan sebagai pendukung untuk data pokok yang diperoleh dari perusahaan PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan. Penelitian ini menggunakan data sekunder berupa data yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk yang sudah jadi, seperti struktur organisasi, sejarah singkat perusahaan, laporan penjualan minyak kelapa sawit, dan prosedur kinerja kegiatan perusahaan.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah sebagai berikut:

1. Teknik Observasi

Yaitu melakukan pengamatan yang secara langsung pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan terhadap aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat oleh penulis.

2. Teknik Wawancara

Merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung kepada bagian-bagian yang terkait dalam permasalahan yang di angkat di PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, hal ini dilakukan agar tidak terjadi penyimpangan atau kesalahan mengenai permasalahan yang di angkat. Adapun yang akan di wawancarai yaitu bagian penjualan dan bagian akuntansi.

E. Analisis Data

Hasil penelitian ini akan dianalisis secara deskriptif kualitatif yaitu dengan menganalisa data sesuai dengan Analisis Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Minyak Kelapa Sawit pada PT Perkebunan

Nusantara III (Persero) Medan. Dan membandingkan prosedur dan kebijakan perusahaan dengan fakta-fakta yang telah terjadi di lapangan.

Penelitian ini juga digunakan dengan menggunakan metode komparatif. Metode komparatif merupakan suatu analisis yang dilakukan dengan cara membandingkan jawaban responden dengan jumlah jawaban responden. Dan hasil analisis digunakan dalam bentuk angka-angka dan kemudian diuraikan dan diproses dengan cara di jumlahkan dan diinterpretasikan dalam suatu uraian dan diproses dengan cara di jumlahkan, kemudian dibandingkan dengan jumlah yang diharapkan dan diperoleh persentase. Pilihan jawaban yang diberikan adalah Ya dan Tidak. Berdasarkan jawaban yang diperoleh dari responden, dilakukan dengan analisis statistik dengan menggunakan rumus Dean J. Champion mengemukakan sebagai berikut :

$$\text{Persentase} = \frac{\sum \text{Jumlah Jawaban Ya}}{\sum \text{Jumlah Jawaban Pertanyaan}} \times 100\%$$

Hasil jawaban diperoleh dengan cara perhitungan berupa angka skor untuk pengambilan keputusan, sebagai berikut :

Tabel 3.2
(Analisis statistik dari Dean J. Champion)

NO	Kriteria	Indenpendensi
1.	1% - 25%	Tidak Efektif
2.	26% - 50%	Kurang Efektif
3.	51% - 75%	Cukup Efektif
4.	76% - 100 %	Sangat Efektif

Jika jawaban dari hasil daftar ceklis yang dibuat sipenulis tersebut nilainya antara 75% - 100% maka sistem informasi akuntansi penjualan yang ada di perusahaan sudah terlaksana dengan sangat Efektif.⁴⁶

Ada tiga komponen dengan istilah *interactive model* yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman yakni:⁴⁷

1. Reduksi data (*Data Reduction*), diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data berlangsung terus menerus selama penelitian di lapangan. Selama pengumpulan data berlangsung, terjadi tahapan reduksi selanjutnya memuat ringkasan, mengkode, menelusur tema, membuat partisi, menulis memo. Reduksi data/proses transformasi ini berlanjut terus sesudah penelitian lapangan, sampai laporan akhir lengkap tersusun.
2. Penyajian data, merupakan rangkaian kalimat yang disusun secara logis dan sistematis sehingga mudah dipahami. Oleh karena itu diperlukan sajian data yang jelas dan sistematis dalam membantu penelitian penyelesaian pekerjaannya.
3. Kesimpulan/*verifikasi*, penarikan kesimpulan sebagai dari satu kegiatan dari konfigurasi yang utuh. Kesimpulan-kesimpulan di *verifikasi* selama penelitian berlangsung. *Verifikasi* merupakan tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan dengan peninjauan kembali sebagai upaya untuk menempatkan salinan suatu temuan dalam seperangkat data lain. Singkatnya, makna-makna yang muncul dari data harus diuji kebenarannya, dan kecocokannya yakni yang merupakan validitasnya.

⁴⁶ Champion, Dean J *Champion Basic, Statistik For sacion Research Adition*, (New York : Mac Media, 1991) hal. 304.

⁴⁷ Suharsini ari kunto, *Prosedur Penelitian*, (Yogyakarta : Rineka Cipta, 1993), h. 203.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Sejarah Umum Perusahaan

1. Gambaran Umum PT Perkebunan Nusantara III Persero) Medan

PT. Perkebunan Nusantara III disingkat PTPN III Medan (Persero) merupakan salah satu dari 14 Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Perkebunan yang bergerak dalam bidang usaha perkebunan, pengolahan, dan pemasaran hasil perkebunan. Kegiatan usaha perseroan mencakup usaha budidaya dan pengolahan tanaman kelapa sawit dan karet. Produk utama perseroan adalah minyak sawit (CPO) dan inti sawit (kernel) dan produk hilir karet.

Sejarah perseroan diawali dengan proses pengambil alihan perusahaan-perusahaan perkebunan milik Belanda oleh Pemerintah Republik Indonesia pada tahun 1958 yang dikenal dengan proses Nasionalisme Perusahaan Perkebunan Asing menjadi Perseroan Perkebunan Negara (PPN). Pada tahun 1968 PPN direstrukturisasi menjadi beberapa kesatuan Perusahaan Negara Perkebunan (PNP) yang selanjutnya pada tahun 1974 bentuk badan hukumnya diubah menjadi PT Perkebunan (Persero).

PT Perkebunan Nusantara III (Persero) didirikan berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 8 tanggal 14 Februari 1996, sesuai dengan akta yang dibuat dihadapan Notaris Harun Kamil, S.H. No. 36 tanggal 11 Maret 1996 dan telah memperoleh pengesahan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia melalui Surat Keputusan No. C2-8331 HT.01.01.Th.96. Anggaran Dasar Perusahaan telah mengalami beberapa kali perubahan, terakhir berdasarkan akta No. 2 dari Notaris Nanda Fauz Iwan, S.H.,M.Kn. tanggal 4 Maret 2016, mengenai pernyataan keputusan rapat umum pemegang saham tentang perubahan struktur modal. Perubahan anggaran dasar ini telah disetujui oleh Menteri Hukum dan Hak

Asasi Manusia Republik Indonesia melalui Surat Keputusan No. AHU-0004359.AH.01.02 Tahun 2016, tanggal 4 Maret 2016.

Terhitung sejak tanggal 2 Oktober 2014 PT Perkebunan Nusantara III (Persero) ditetapkan sebagai Induk Holding BUMN Perkebunan. Sesuai Peraturan Pemerintah Nomor 72 Tahun 2014 tanggal 17 September 2014, maka PT. Perkebunan Nusantara I, II, IV s.d. XIV menjadi anak perusahaan PT. Perkebunan Nusantara III (Persero).

2. Visi dan Misi

Visi dan Misi PT Perkebunan Nusantara III (Persero) telah disetujui oleh Direksi dan Komisaris serta telah diusulkan pengesahannya oleh RUPS sesuai dengan surat Direksi Nomor 3.08/SKPTS/44/2014 sebagai berikut:

a. Visi

Menjadi Perusahaan agribisnis kelas dunia dengan kinerja prima dan melaksanakan tata-kelola bisnis terbaik.

b. Misi

Misi Perusahaan, yaitu :

- 1) Mengembangkan industri hilir berbasis perkebunan secara berkesinambungan.
- 2) Menghasilkan produk yang berkualitas untuk pelanggan.
- 3) Memperlakukan karyawan sebagai aset strategi dan mengembangkannya secara optimal.
- 4) Menjadikan perusahaan terpilih yang memberikan imbal hasil terbaik bagi para investor.
- 5) Menjadikan perusahaan yang paling menarik untuk bermitra bisnis
- 6) Memotivasi karyawan untuk berpartisipasi aktif dalam pengembangan komunitas.
- 7) Melaksanakan seluruh aktivitas perusahaan yang berwawasan lingkungan.

3. Tata Nilai

PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan memiliki komitmen untuk menjunjung tinggi integritas profesional dan melaksanakan tata nilai yang berbasis:

a. Proactivity (Proaktif)

Selalu bersikap proaktif, dengan penuh inisiatif dan mengevaluasi risikoyang mungkin terjadi.

b. Excellence (Terbaik)

Selalu memperhatikan gairah dan keunggulanberusaha bekerja keras untuk menghasilkan maksimal sesuai kompetensi kita.

c. Team Work (Kerjasama)

Selalu mengutamakan kerja sama team, agar mampu menghasilkan sinergi optimal bagi perusahaan.

d. Innovation (Perubahan)

Selalu menghargai Kreativitas dan menghasilkan inovasi dalam metode baru dan produk baru

e. Responsibility (Bertanggung Jawab)

Selalu bertanggung jawab atas akibat keputusan yang diambil dan tindakan yang dilakukan.

4. Logo PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan



Gambar 4.1 Logo PTPN III (Persero) Medan

sumber: www.ptpn3.co.id

5. Struktur Organisasi

Setiap perusahaan mempunyai struktur organisasi yang berbeda menurut kegiatan usahanya. Struktur organisasi merupakan kerangka atau bagian yang menggambarkan jaringan hubungan yang menunjukkan kedudukan, tugas dan tanggung jawab secara hirarki yang terdapat dalam perusahaan.

Berdasarkan Surat Keputusan Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) No.3.08/SKPTS/15/2014 tanggal 26 Februari 2014 tentang perubahan struktur organisasi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) yaitu struktur organisasi garis dan staf.

Manajemen mempunyai hubungan yang erat dalam organisasi didalam suatu perusahaan sehingga diperlukan struktur organisasi yang merupakan alat manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan sebelumnya. Struktur organisasi menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pada hubungan-hubungan diantara fungsi-fungsi, bagian-bagian ataupun orang-orang yang mewujudkan kedudukan, tugas, wewenang dan tanggung jawab setiap karyawan dalam perusahaan dapat diketahui dengan jelas. Disamping itu setiap karyawan dapat mengetahui tugasnya masing-masing.

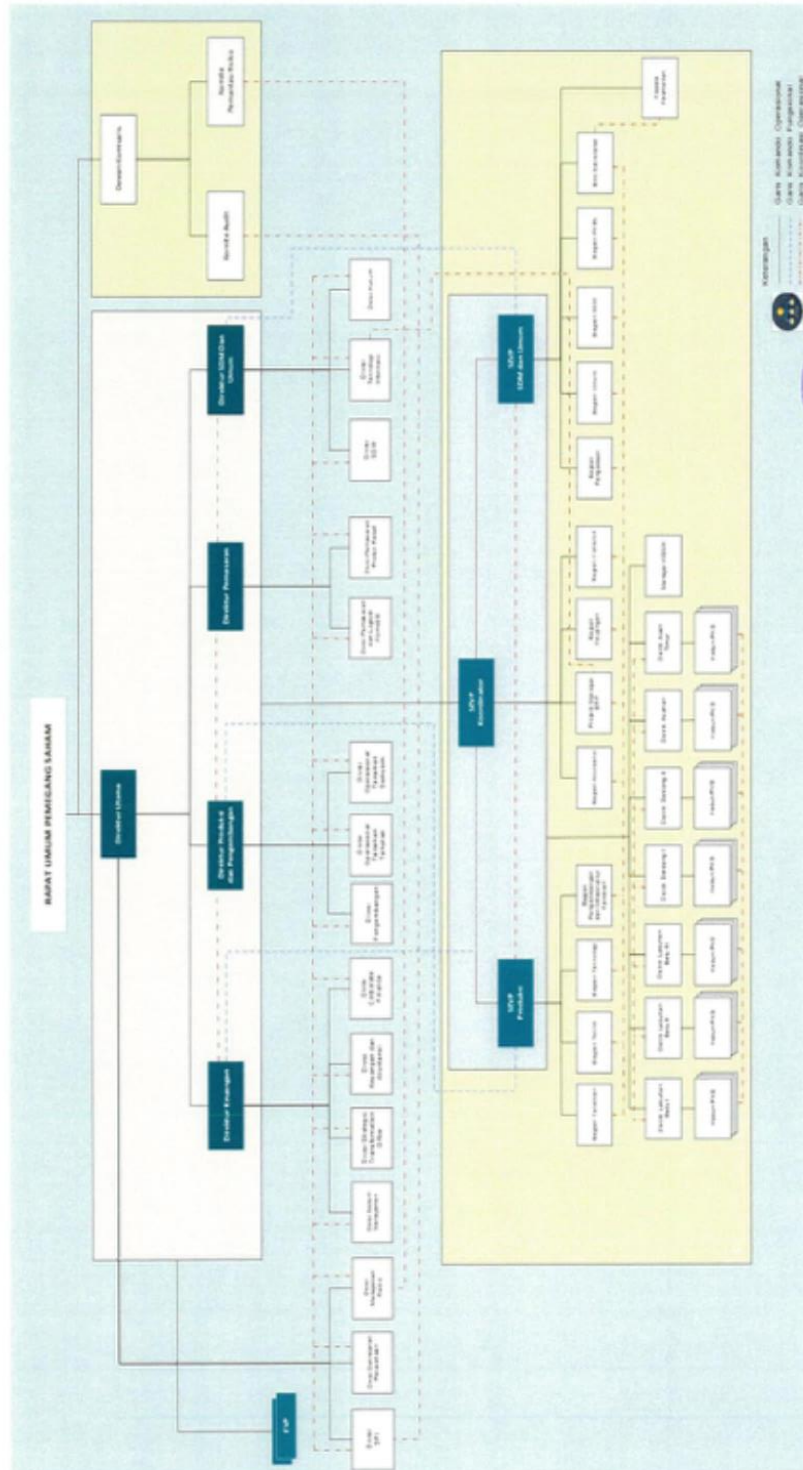
PT.Perkebunan Nusantara III (persero) Medan merupakan perusahaan yang bergerak dibidang perkebunan memiliki struktur organisasi garis, dimana hubungan antara pimpinan dan bawahan bersifat langsung melalui suatu garis wewenang dan tanggung jawab yang penuh atas pekerjaan yang ada pada setiap bagian, hal ini memiliki keuntungan antara lain:


1. Garis pimpinan berjalan secara tegas karena pimpinan memiliki hubungan langsung terhadap bawahannya.
2. Rasa solidaritas yang tinggi diantara karyawan karena setiap karyawan saling mengenal satu dengan yang lainnya.

3. Kesatuan komando terjamin dengan baik karena Pimpinan berada di satu tangan.

Untuk lebih jelasnya, Struktur organisasi PT.Perkebunan Nusantara III (persero) Medan dapat dilihat pada gambar 4.2 berikut ini :

PERUBAHAN STRUKTUR ORGANISASI
PT PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO)




 Министерство образования и науки Российской Федерации
 Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
 «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

PT Perkebunan Nusantara III (Persero)
Direksi,
Dolly P. Pulungan

Gambar 4.2

Struktur Organisasi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

6. Job Description

Adapun uraian tugas dari struktur organisasi pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) adalah sebagai berikut :

a. Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS)

Rapat umum pemegang saham (RUPS) merupakan pimpinan tertinggi yang membawahi dewan komisaris, direktur, serta setingkat dibawahnya. Tugas dan wewenang rapat umum pemegang saham (RUPS) sebagai berikut:

- 1) Mengangkat dan menghentikan dewan komisaris.
- 2) Mengawasi dewan komisaris dalam melakukan tugas yang telah dibedakan kepadanya oleh pemegang saham.
- 3) Bertanggung jawab atas pelaksanaan dan penggunaan modal/aset perusahaan sesuai dalam mencapai tujuan.

b. Dewan Komisaris.

Tanggung Jawab dan wewenang komisaris adalah :

- 1) Melaksanakan pengawasan serta memberi nasehat kepada Direksi atas kebijakan pengurusan, jalannya pengurusan pada umumnya, baik mengenai perseroan maupun usaha perseroan sesuai dengan ketentuan Anggaran Dasar PT. Perkebunan Nusantara III (Persero).
- 2) Dewan komisaris yang terdiri dari 1 komisaris dan 4 anggota bertugas untuk mengawasi direktur utama serta membantu pimpinan menginvestasikan dana perusahaan dan mengawasi jalannya perusahaan.
- 3) Melaksanakan kewajiban lainnya terkait pengawasan dan evaluasi kinerja Perseroan yang di bawah fungsi dan kewenangan Dewan Komisaris.

c. Direktur Utama

- 1) Menyetujui rancangan Rencana Jangka Panjang Perusahaan (RJPP) yang merupakan rencana strategis lalu menyerahkannya kepada

RUPS untuk dievaluasi dan disetujui serta menyampaikan laporan tahunan kepada RUPS paling lambat 6 (enam) bulan setelah tahun buku ditutup.

- 2) Merumuskan strategi-strategi yang memuat rencana aksi guna mencapai tujuan dan sasaran perusahaan, baik di tingkat korporasi, fungsi maupun unit bisnis strategis (*Strategic Business Unit*/Distrik)
- 3) Menerima laporan-laporan kegiatan (produksi, penjualan, suksesi manajemen SDM, pengembangan, dll) dari Direktur Teknis, untuk selanjutnya disampaikan kepada Dewan Komisaris.

d. Kepala Bagian SPI

- 1) Mengevaluasi dan mengajukan program kerja audit tahunan kepada direktur utama untuk mendapat persetujuan dan menyampaikan kepada Meneg BUMN dengan tembusan kepada dewan komisaris.
- 2) Mengevaluasi laporan hasil audit rutin dan menyampaikan kepada direktur Utama, Komite Audit dan Audit.
- 3) Mengevaluasi dan menyetujui program dan pelaksanaan audit khusus/investigasi sesuai penugasan dari direktur utama.
- 4) Menyetujui laporan hasil audit khusus/investigasi dan menyampaikan kepada direktur utama.

e. Bagian Satuan Pengawasan Intern

- 1) Mengevaluasi dan mengajukan Program Kerja Audit Tahunan yang telah disusun kepada Direktur Utama untuk mendapat persetujuan dan menyampaikan kepada Meneg BUMN dengan tembusan kepada Dewan Komisaris.
- 2) Mengevaluasi program pelaksanaan audit rutin.
- 3) Mengevaluasi laporan hasil audit rutin dan menyampaikan kepada direktur Utama, Komite Audit dan Audit.

f. Kepala Bagian Sekretariat perusahaan

Tujuan jabatan kepala bagian sekretariat perusahaan adalah Membantu Direksi dalam melaksanakan fungsi manajemen terkait bidang tugas penyelenggaraan kegiatan kesekretariatan perusahaan dan memfasilitasi kegiatan Direksi dengan *stakeholders*, yang berhubungan dengan pengaturan arus informasi antara perusahaan dengan *stakeholders*.

Menjamin dokumentasi data dan dokumen yang terkait dengan aktivitas perusahaan yang merupakan hasil evaluasi bagian teknis terkait dan melakukan updating setiap bulannya sehingga diperoleh data yang akurat serta melaksanakan koordinasi, komunikasi dan konsultasi (3K).

g. Direktur Produksi

- 1) Mengatur pengendalian dari unit-unit usaha dan sarana pendukungnya mencantumkan tanaman (kultur teknis) produksi, teknologi dan teknik.
- 2) Menyusun perencanaan dan melakukan pengawasan di bidang pekerjaan yang tercantum dalam kebijaksanaan direksi.
- 3) Melaksanakan rencana-rencana rehabilitas dan investasi di bidang tanaman maupun sarana pendukung produksi lainnya dari unit-unit usaha yang telah ada.

h. Direktur Keuangan

- 1) Merencanakan sumber-sumber dana yang diperoleh dan mencari serta memanfaatkan dana.
- 2) Menjaga keseimbangan antara pertumbuhan dan profitabilitas perusahaan dan menganalisa laporan keuangan untuk menilai apakah perusahaan mempunyai posisi keuangan yang baik.
- 3) Menyampaikan laporan tahunan keuangan paling lambat 6 bulan setelah tahun buku ditutup kepada RUPS.

i. Direktur Sumber Daya Manusia/Umum

- 1) Menjalin hubungan yang harmonis dengan pemangku kepentingan (*stakeholder*).
- 2) Mengendalikan biaya pembinaan SDM dan Umum secara efisien serta mengusulkan formulasi dan jumlah remunerasi Direksi kepada Dewan Komisaris yang dikaitkan dengan hasil penilaian kinerja masing-masing Direktur.
- 3) Melaksanakan pengendalian dan pengawasan penyelesaian hukum dan agraria, kesempatan, kesehatan dan keamanan serta sosial umum.

j. Direktur Pemasaran dan Perencanaan Pengembangan

- 1) Melakukan hubungan dengan perusahaan lain dan menginformasikan kebutuhan pasar secara berkesinambungan kepada Direktur Produksi
- 2) Melakukan riset pasar dan mengumpulkan informasi pasar, serta mengembangkan pemasaran produksi baik dalam maupun luar negeri.
- 3) Menetapkan dan mengevaluasi upaya strategik dan kebijakan pemasaran serta pengadaan barang dan jasa.
- 4) Memantau setiap kerjasama kontrak penjualan yang dilakukan dengan pihak lain serta mencari dan membina hubungan dengan mitra bisnis (pemasok/pelanggan) serta mitra aliansi.
- 5) Menetapkan pedoman harga barang/jasa dan menetapkan kebijakan dalam menyiasati perkembangan pasar dan perilaku peasaing (*marketintelligence*).

k. Kepala Bagian Umum

- 1) Menganalisa, mengawasi urusan umum/K3, kesehatan secara berkala dengan memantau realisasi pemakaian anggaran guna

mendapatkan gambaran yang real tentang pemakaian biaya di urusan tersebut.

- 2) Mengevaluasi pelaksanaan kegiatan sosial, keagamaan, olahraga, EBTA madrasah dan kepramukaan di kandir, kebun/unit.
- 3) Mengevaluasi dan mengawasi penyelenggaraan kesehatan karyawan termasuk sarana dan prasarana yang tersedia seperti rumah sakit, klinik dan lain-lain.
- 4) Mengevaluasi keseluruhan kinerja operasional rumah sakit, pedoman administrasi bidang kesehatan serta norma-norma dan standard pelayanan bidang kesehatan dan obat-obatan.

l. Kepala Bagian Keuangan

- 1) Mengevaluasi keuangan perusahaan secara *cost effectiveness* untuk menjaga kondisi keuangan perusahaan yang sehat.
- 2) Menyetujui dan memenuhi uang kerja kebun/unit dengan cara *screening* uang kerja yang diajukan kebun/unit sesuai kebutuhan.
- 3) Menindaklanjuti permintaan pembayaran yang diajukan oleh bagian terkait dengan cara mengevaluasi skala prioritas untuk menjaga keseimbangan *cashflow*.
- 4) Mengevaluasi pengusulan penutupan asuransi terhadap aset perusahaan dengan cara inventarisasi asset yang berisiko tinggi untuk meminimalisir risiko perusahaan, melalui pengajuan tuntutan ganti rugi.

m. Kepala Bagian Akuntansi

- 1) Mengevaluasi penyusunan dan penerbitan laporan manajemen, laporan keuangan konsolidasian interim dan tahunan dengan cara *mereview* proses akuntansi untuk disampaikan kepada pemegang saham dan *stakeholder* lainnya.

- 2) Mengevaluasi laporan dari DM/kebun/unit mengenai keakuratan serta kebenaran penyajian laporan manajemen untuk bahan pengambilan keputusan manajemen.
- 3) Menjamin dan mengevaluasi pelaksanaan kegiatan/proses akuntansi dengan cara mengevaluasi aktiva, kewajiban, ekuitas, pendapatan dan beban sesuai dengan PSAK.

n. Kepala Bagian Pelelangan

- 1) Mengevaluasi rencana kerja anggaran perusahaan (RKAP) untuk kebutuhan operasional bagian pelelangan dan selanjutnya diajukan ke bagian keuangan.
- 2) Membuat kesepakatan karya, melakukan bimbingan karya dan membuat penilaian karya karyawan pimpinan/pelaksana di bagian pelelangan dan selanjutnya dikirim ke bagian SDM untuk proses persetujuan dan penetapan direksi lebih lanjut.
- 3) Memberikan data/informasi yang dibutuhkan oleh Auditor untuk keperluan audit, baik internal maupun eksternal sehingga auditor memperoleh bukti audit yang valid dengan tujuan audit.

o. Bagian Komersil

- 1) Mengevaluasi dan menjamin program dan strategi penjualan, kebijakan pemasaran yang berdasarkan informasi dan analisa pasar.
- 2) Mengevaluasi dan menjamin penjualan komoditi termasuk produk datim yang dijual melalui PT. Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara dan bursa berjangka Jakarta dan mengajukan penjualan asset non produktif melalui kantor lelang Negara.
- 3) Mengevaluasi harga Idea price penjualan CPO CSPO, CPO Non CSPO dan limbah padat/eks rekening. 300 dan penjualan CPO CSPO dan CPO non CSPO melalui bursa berjangka Jakarta.

7. Jaringan Usaha

PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) bergerak dalam bidang usaha perkebunan dengan komoditi utama kelapa sawit dan karet. Adapun komoditi dan produk yang diolah yaitu berupa komoditi kelapa sawit diolah menjadi minyak sawit (CPO) dan inti sawit. Untuk mendukung pemasaran komoditi yang dihasilkan, seluruh BUMN perkebunan di Indonesia telah membentuk PT. Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara (PT. KPBN) yang berkedudukan di Jakarta-Indonesia. PT. Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara dibentuk untuk menjadi pusat pemasaran komoditi utama seluruh PTPN.

a. Kelapa Sawit – Minyak Sawit dan Inti Sawit

PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) menjadikan minyak dan inti sawit sebagai komoditi yang memberikan kontribusi besar bagi pendapatan perusahaan. Mutu produk minyak dan inti sawit yang dihasilkan perusahaan sudah dikenal di pasar lokal dan internasional dengan pasokan yang tepat waktu kepada pembeli.

b. Karet – Lateks, *Crumb Rubber* dan *Rubber Smoke Sheet*

Sumatera dikenal sebagai Penghasil karet bermutu tinggi , lebih dari 54.000 hektar lahan PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) diusahakan untuk menghasilkan karet berkualitas terbaik di dunia. Mutu produk RSS-1, SIR-1-, SIR-20 dan lateks pekat mampu menembus pasar internasional, disejumlah pabrik ban terbesar seperti *Bridgestone*, *Good Year*, *Firestone*, *Hankook* dan lainnya.

c. Industri Hilir Karet – *Rubber Threads*, *Rubber Dockfender*, *Rubber Article*, *Rubber Cownat*, *Conveyor Belt*, *Rubber Karlet* dan Resin

Pabrik industri hilir karet didirikan pada tahun 1965 untuk mengantisipasi perubahan fluktuasi pada karet alam dan persaingan kuat karet sintesis PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) sekarang ini memiliki 3 fasilitas pengolahan yang disebut dengan pabrik Rubber Thread, pabrik Rubber Article, Rubber Cowmat, Conveyor Beh, Rubber Karlet, and Kesin adalah produk utama pabrik-pabrik tersebut.

B. Hasil Penelitian

1. Informasi yang Dihasilkan oleh Sistem Informasi Akuntansi Perusahaan

Adapun Informasi yang dihasilkan dari sistem informasi akuntansi pada PT Perkebunan Nusantara III Medan ini antara lain adalah laporan keuangan. Laporan keuangan merupakan ringkasan dari suatu proses pencatatan, ringkasan dari transaksi-transaksi keuangan yang terjadi selama tahun buku yang bersangkutan. Laporan keuangan pada PT Perkebunan Nusantara III Medan ini dihasilkan oleh bagian akuntansi dan teknologi informasi. Berikut ini adalah laporan keuangan pada PT Perkebunan Nusantara III Medan.

a. Neraca

Adalah suatu laporan yang sistematis tentang aktiva (*assets*), hutang (*liabilities*), dan modal sendiri (*owner's equity*) dari suatu perusahaan pada tanggal tertentu. Biasanya PT. Perkebunan Nusantara III Medan Medan tutup buku pada akhir tahun.

b. Laporan Laba Rugi

Adalah suatu daftar ikhtisar hasil dan biaya suatu perusahaan selama satu periode tertentu. PT. Perkebunan Nusantara III Medan membandingkan penghasilan selama jangka waktu tertentu dengan biaya selama jangka waktu itu maka akan diketahui besarnya laba atau rugi yang disebut sebagai hasil usaha. Tujuan penyusunan laporan laba rugi ini untuk mengukur kemampuan atau perkembangan perusahaan dalam menjalankan fungsinya sehubungan dengan sifat kegiatan perusahaan. Laporan laba rugi yang disusun oleh bagian Akuntansi disajikan dengan :

- 1) Membuat secara terperinci unsur-unsur pendapatan dan beban
- 2) Memisahkan hasil dari bidang usaha lain seperti pos luar biasa
- 3) Disusun dalam bentuk urutan kebawah/stafel

c. Laporan Arus Kas

Merupakan ringkasan dari penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan selama periode tertentu (biasanya satu tahun buku). Laporan arus kas dapat memberikan informasi yang memungkinkan para pemakai untuk mengevaluasi perubahan dalam aktiva bersih perusahaan, struktur keuangan (termasuk likuiditas dan solvabilitas) dan kemampuan untuk mempengaruhi jumlah serta waktu arus kas dalam rangka adaptasi dengan perubahan keadaan dan peluang. Laporan arus kas berguna untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kas dan setara kas dan memungkinkan para pemakai mengembangkan modal untuk menilai dan membandingkan nilai sekarang dari arus kas masa depan dari berbagai perusahaan.

d. Laporan Perubahan Modal

Merupakan bagian hak pemilik dalam perusahaan yaitu selisih antara aktiva dan kewajiban yang ada, dan dengan sedemikian tidak merupakan ukuran nilai jual perusahaan tersebut. Pada pokoknya, pengungkapan unsur laporan perubahan modal diharapkan secara jelas mengelompokkan modal disetor, saldo laba, selisih penilaian kembali aktiva tetap, dan modal sumbangan.

e. Catatan Atas Laporan Keuangan

Merupakan bagian yang tidak terpisahkan atau bagian integral dari suatu laporan keuangan perusahaan. Alasannya adalah karena laporan keuangan itu sendiri singkat dan padat. Oleh sebab itu penjelasan yang tidak bisa diringkas dijelaskan secara lebih terperinci pada catatan atas laporan keuangan yang merupakan penjelasan tertulis mengenai aspek-aspek penting. Laporan keuangan ini dihasilkan perusahaan sebagai pedoman manajemen dalam pengambilan keputusan untuk mencapai tujuan perusahaan. Laporan keuangan ini disusun per bulan (setiap bulan) dan tahunan (*annual*).

Selain laporan keuangan, informasi yang dihasilkan perusahaan ini antara lain :

- 1 Laporan tingkat kesehatan
- 2 Laporan pajak, deviden, dan devisa
- 3 Iuran dana pensiun
- 4 Kemitraan dan bina lingkungan

2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan terdiri dari sub sistem informasi bisnis yang mencakup kumpulan prosedur yang melaksanakan, mencatat, mengkalkulasi, membuat dokumen dan informasi penjualan barang untuk keperluan manajemen dan bagian lain yang berkepentingan, dimulai dari diterimanya order penjualan perusahaan sampai mencatat timbulnya tagihan piutang serta penerimaan kas.

Berdasarkan tujuan dari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang ada pada PT Perkebunan Nusantara III (persero) Medan adalah agar dapat mengintegrasikan keseluruhan data dari seluruh unit dan bagian yang ada di perusahaan, sehingga laporan keuangan perusahaan dapat lebih cepat guna pengambilan keputusan. Sistem yang diterapkan dalam perusahaan adalah dengan menggunakan sistem ERP-SAP, sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan kepala bagian penjualan, sebagai berikut:

“sistem yang digunakan perusahaan adalah dengan mengaplikasikan teknologi Enterprise Resource Planning (ERP) berbasis SAP (System Application and Product in data processing). ERP ini adalah perangkat lunak untuk mengendalikan seluruh proses pencatatan, pelaporan, evaluasi, hingga menganalisis data keuangan untuk pengambilan keputusan. Sistem ERP ini ditujukan untuk mengintegrasikan data secara *real time* di seluruh PTPN dengan cepat, efektif, dan efisien. Dengan adanya ERP ini perusahaan mengharapkan bisa mendukung proses pengambilan

keputusan secara cepat serta dapat meningkatkan kualitas dan ketepatan pelaporan internal dan eksternal.”⁴⁸

Dengan adanya sistem yang diterapkan di perusahaan maka semua transaksi setiap unit/bagian lebih terrecort, tugas dan wewenang lebih efektif dan efisien sehingga data penjualan dan laporan keuangan lebih cepat diperoleh. Sistem informasi akuntansi memiliki arti yang sangat penting bagi perusahaan, dengan adanya sistem informasi akuntansi ini memudahkan perusahaan untuk bisa menyajikan berbagai informasi yang lebih akurat dan tepat waktu, dan dengan adanya sistem informasi akuntansi bisa meningkatkan efisiensi dari kinerja bisnis baik itu pada bagian penjualan, bagian akuntansi, bagian keuangan dan bagian lainnya. Sistem informasi ini sangat bermanfaat bagi perusahaan, mungkin kalau tidak ada sistem informasi akuntansi ini, perusahaan tidak akan berjalan dengan baik.

Terkait dengan sistem pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan adalah dengan sistem pelelangan, sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan Kepala bagian penjualan perusahaan, sebagai berikut:

“PT Perkebunan Nusantara III Medan memasarkan hasil produksi minyak kelapa sawit melalui Kantor Pemasaran Bersama Nusantara (KPBN) yang berkedudukan di Jakarta. Adapun cara menjual hasil produksi minyak kelapa sawit tersebut dilakukan dengan pelelangan, baik penjualan ekspor maupun penjualan lokal. Dalam pelelangan, harga lelang yang terjadi merupakan harga jual yang berlaku. Dengan berlakunya harga lelang, tentu cukup sulit bagi perusahaan untuk dapat mengestimasi secara tetap harga jual yang terjadi, laba yang diharapkan. Disamping itu harga lelang itu sendiri dipengaruhi oleh berbagai faktor diantaranya tingkat harga jual yang berlaku di negara-negara pengekspor lainnya, persediaan/stok dunia dan besarnya permintaan pasar.”⁴⁹

⁴⁸ Didi Santoso, kepala Bagian Penjualan, wawancara pribadi pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, Tanggal 29 September 2019

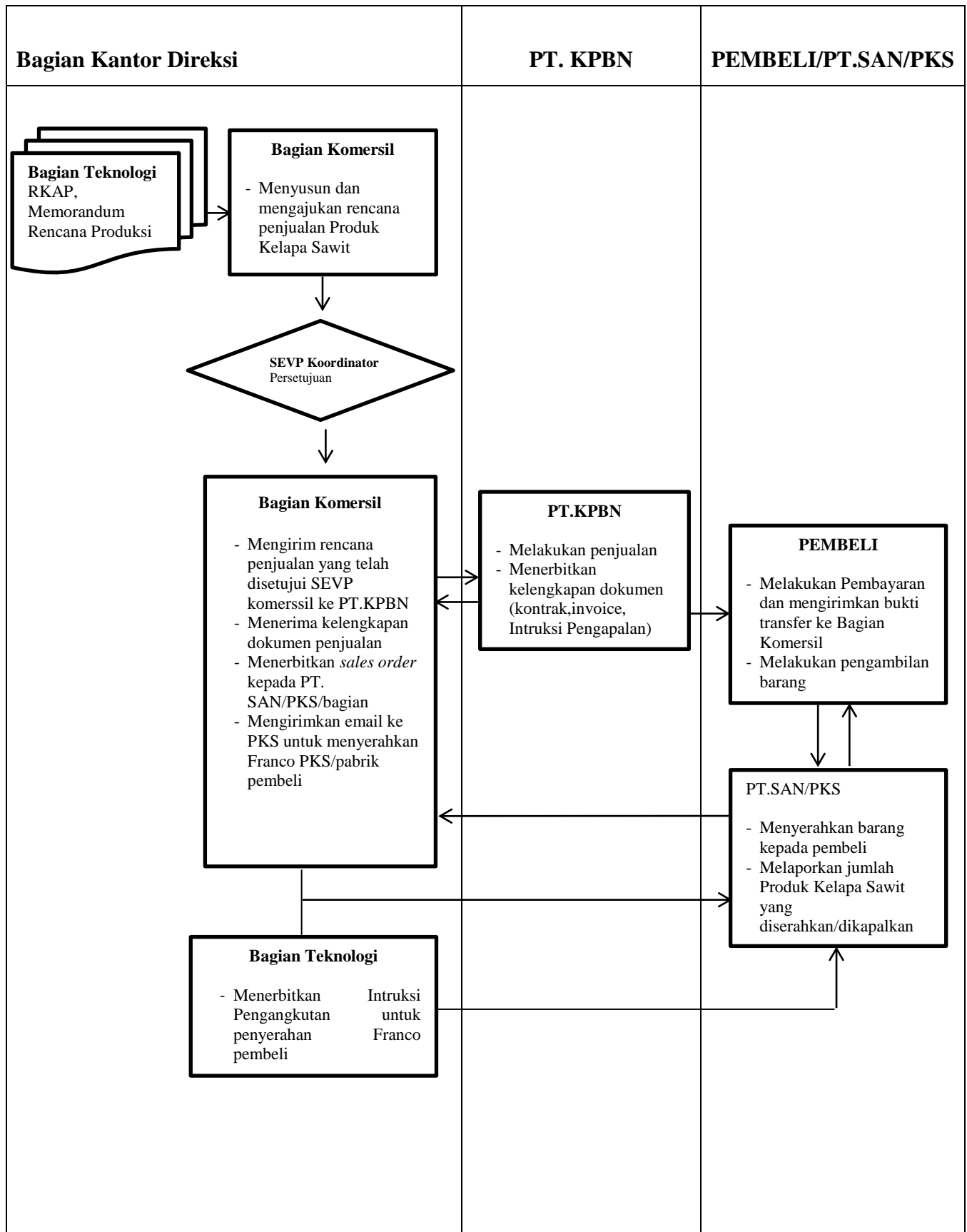
⁴⁹ Didi Santoso, kepala Bagian Penjualan, wawancara Langsung pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, Tanggal 29 September 2019

Terkait dengan pelaksanaan sistem penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan menggunakan sistem tender, hal ini sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan kepala bagian Penjualan perusahaan sebagai berikut :

“Pelaksanaan Sistem penjualan pada perusahaan menggunakan sistem tender melalui PT. KPBN dimana PT.KPBN ini merupakan anak dari perusahaan PTPN III. Konsumen yang ingin membeli komoditi perkebunan harus terlebih dahulu mengikuti tender yang diadakan oleh perusahaan. Baru setelah konsumen dapat memenangkan tender dia berhak membeli komoditi perkebunan tersebut. Setelah itu barulah kedua belah pihak menandatangani kontrak. Kemudian pihak pembeli harus melakukan pembayaran sesuai dengan kesepakatan kontrak penjualan. Baru kemudian PTPN III mengeluarkan sebuah Delivery Order untuk penjualan lokal dan Letter of Credit untuk penjualan ekspor. Ini digunakan konsumen untuk mengambil komoditi yang telah dibelinya.”⁵⁰

Berdasarkan wawancara diatas bahwa produk Minyak kelapa sawit dihasilkan/diproduksi oleh PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan dan diserahkan kepada PT. Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara (PKBN) yang berfungsi sebagai pemasar dan mediator produk-produk PTPN yang kemudian dipasarkan kepada konsumen lokal dan konsumen luar negeri (ekspor) melalui lelang atau tender terbuka. Berikut adalah alur Proses Penjualan pada PTPN III Medan :

⁵⁰ Didi Santoso, kepala Bagian Penjualan, wawancara pribadi pada PT.Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, Tanggal 29 September 2019



Gambar 4.3
 Alur Proses Penjualan Produk Kelapa Sawit
Sumber: PTPN III (Persero) Medan

3. Prosedur Penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero)

Medan

Terkait dengan Prosedur Penjualan Lokal dan Eskpor Minyak Kelapa Sawit pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan. Berikut ini adalah Prosedur untuk menjual hasil komoditi minyak kelapa sawit yang dilakukan melalui pelelangan, yaitu :

a. Penjualan Lokal

Komoditi minyak kelapa sawit (CPO) dijual secara lokal dilakukan PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan dengan cara mengadakan pelelangan. Sistem dan prosedur yang telah digunakan oleh PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan yaitu meyakinkan tiap perusahaan pembeli untuk hadir dan bersedia untuk mengikuti pelelangan, lalu tiap perusahaan pembeli wajib menyerahkan uang sebesar jaminan bahwa perusahaan tersebut benar-benar akan mengikuti pelelangan. Setelah itu tempat lelang membuka harga untuk produk CPO yang dilelang dan masing-masing perusahaan dapat mengajukan penawaran tertinggi untuk produk CPO tersebut. Jika sala satu dari perusahaan pembeli menang dan harga yang diajukan telah sesuai dan sepakat, maka barang langsung dikirim keperusahaan yang bersangkutan.akan tetapi bagi perusahaan yang kalah maka uang jaminan tersebut akan dikembalikan. Adapun sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan terdiri dari :

- 1) Volume yang akan di tender disusun berdasarkan kondisi penyerahan C&F atau FOB (FOB Pelabuhan Muat) Franco pabrik pembeli/penjual dengan mutu sesuai standar mutu yang berlaku serta bulan penyerahan/pengapalannya ditetapkan dalam formulir tender.
- 2) Pembeli peserta tender menyampaikan penawaran melalui fax/surat yang dimasukkan kedalam kotak yang telah disediakan di kantor pemasaran PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan selambat-lambatnya pada jam 14.00 atau 15.00 (sesuai

undangan) pada hari dan tanggal tender (penawaran melalui fax ditangani oleh petugas khusus)

- 3) Harga penawaran diajukan dalam Rp/Kg termasuk PPN (dalam bulanan rupiah)
- 4) Pembeli peserta tender menyampaikan harga penawaran dengan jumlah per lot sesuai yang ditawarkan dan berdasarkan kondisi penyerahan.
- 5) Penawaran dengan harga tertinggi yang mencapai atau melebihi *price idea* dinyatakan sebagai pemenang tender.
- 6) Bila terdapat dua pembeli atau lebih dengan harga penawara yang sama untuk volume dan lot serta kondisi penyerahan yang sama, maka volume tersebut akan dibagi secara profesional.
- 7) Bila harga penawaran dan peserta tender tidak mencapai *price idea*, maka ditawarkan kembali kepada penawar tertinggi pertama, apabila penawar tertinggi pertama tidak bersedia atau tidak hadir, maka barang ditawarkan kepada peserta tender lainnya pada saat pelaksanaan tender, dan apabila peserta tender lainnya tidak bersedia maka barang ditarik dari tender.

b. Penjualan Ekspor

Penjualan komoditi minyak kelapa sawit (Cpo) yang dipasarkan secara ekspor, PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan mengadakan *aution*. Pada dasarnya prosedur yang dijalankan sama dengan prosedur penjualan lokal, yaitu tempat lelang meyakinkan berapa perusahaan yang akan mengikuti acara pelelangan dan setelah itu setiap perusahaan wajib pula menyerahkan uang sebagai jaminan bahwa tiap-tiap perusahaan yang akan membeli produk yang dilelangkan tersebut. Kemudian tempat lelang membuka lelang membuka harga pertama sebagai awal terjadinya transaksi dan dari tiap-tiap perusahaan peserta lelang akan mengajukan penawaran yang setinggi-tingginya. Bila telah selesai maka barang yang dilelangkan

segera dikirim ke perusahaan yang bersangkutan. Hanya yang membedakan adalah bahwa *auction* dilakukan pada PT. Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara (KPBN) yang berada di Jakarta dan *auction* ini kebanyakan diikuti oleh perusahaan seluruh Indonesia bahkan luar negeri.

- 1) Bagian jasa penjualan minyak sawit menawarkan minyak sawit kepada calon pembeli.
- 2) Calon pembeli penerima penawaran dan mengirimkan tawaran melalui faksimili atau dimasukkan ke dalam kotak tertutup.
- 3) Panitia tender CPO ekspor membuka penawaran, penawaran sesuai dengan *price idea* atau harga tertinggi yang terjadi.
- 4) Panitia tender CPO ekspor melakukan *counter* kepada calon pembeli tertinggi.
- 5) Calon pembeli revisi tawaran sesuai *Price idea* atau harga tertinggi yang terjadi.
- 6) Panitia tender CPO ekspor *withdrawn*.

Dokumen yang digunakan oleh sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan adalah sebagai berikut :

1. Delivery Order & Letter of Credit

Dokumen ini merupakan dokumen yang telah dibuat oleh bagian penjualan yang berfungsi sebagai perintah untuk bagian gudang dan bagian pengiriman untuk memenuhi pesanan pelanggan dalam melakukan suatu penjualan. Delivery order ini dilakukan oleh penjualan tunai atau lokal dimana pembeli bayar dulu baru diterima barang. Sedangkan penjualan ekspor menggunakan sistem LC (Letter of Credit) yaitu kirim barang dulu baru dibayar tapi jaminannya LC. Dokumen ini berisi tentang keterangan mengenai pesanan pelanggan seperti jenis barang dan jumlah

barang yang harus dikirim kepada pelanggan, dan dokumen ini juga berisi tentang kontrak penjualan dan tanggal pesanan.

2. Kesepakatan harga tender

Kesepakatan harga tender dilakukan oleh PT.PKBN. sedangkan PTPN III Medan hanya menjualkannya paling tidak 95% dari hasil olahnya.

3. Bukti penyerahan barang kepada pembeli

Bukti penyerahan barang kepada pembeli berupa berita acara. Berita acara ini berfungsi untuk menjadikan bukti legal atas suatu transaksi dalam suatu perusahaan. Dokumen ini berisi tentang keterangan dan kondisi barang yang mau diserahkan kepada pembeli.

4. Rekap harga pokok penjualan

Dokumen ini digunakan oleh bagian akuntansi pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan untuk meringkas harga produk minyak kelapa sawit yang dijual selama satu periode atau satu bulan.

5. Bukti penerimaan kas

Dokumen ini dibuat pada bagian keuangan sebagai bukti penerimaan kas yang telah dibayarkan oleh pembeli melalui transfer.

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan adalah sebagai berikut :

1. Jurnal penjualan

Jurnal penjualan digunakan oleh bagian akuntansi untuk meringkas data penjualan. Jurnal ini dibuat bagian akuntansi setelah bagian penjualan memberikan dokumen data penjualan.

2. Jurnal penerimaan kas

Jurnal penerimaan kas digunakan untuk mencatat penerimaan kas penjualan yang dasarnya dari bukti penerimaan kas/bank

3. Kartu persediaan

Digunakan untuk mencatat berkurangnya harga pokok produk yang telah dijual

4. Kartu gudang

Catatan ini dibuat oleh bagian PKS untuk berkurangnya kuantitas produk yang dijual.

5. Jurnal umum

Jurnal ini digunakan untuk mencatat harga pokok penjualan yang telah dijual selama periode waktu tertentu.

C. Pembahasan

a. Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan diperoleh melalui pengusahaan budidaya hutan tanaman perkebunan, produksi barang setengah jadi atau barang jadi, perdagangan atau pemasaran hasil produksi serta pengembangan usaha bidang perkebunan agrowisata dan agrobisnis. Penjualan perusahaan ditangani oleh bagian pemasaran. Bagian pemasaran memasarkan hasil budidaya hutan, memasarkan produksi barang setengah jadi atau barang jadi, memasarkan hasil produksi dan perkebunan ke perusahaan-perusahaan kelapa sawit atau sejenisnya.

Sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan terdiri dari sub sistem informasi bisnis yang mencakup kumpulan prosedur yang melaksanakan, mencatat, mengkalkulasi, membuat dokumen dan informasi penjualan barang untuk keperluan manajemen dan bagian lain yang berkepentingan, dimulai dari diterimanya order penjualan perusahaan sampai mencatat timbulnya tagihan piutang serta penerimaan kas.

Sistem informasi Akuntansi pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan sudah menggunakan sistem komputerisasi. Sistem yang

diterapkan oleh perusahaan yaitu dengan menggunakan aplikasi teknologi *Enterprise Resource Planning* (ERP) yang berbasis SAP (*System Application and Product in data Processing*) yang merupakan perangkat lunak untuk mengendalikan seluruh proses pencatatan, pelaporan, evaluasi, hingga menganalisis data keuangan untuk pengambilan keputusan. Sistem komputer dengan mengaplikasikan ERP SAP yang perusahaan terapkan sudah baik hanya saja masih ada kendala dalam pencatatan data penjualan yang terkadang masih menggunakan sistem manual dan sistem komputer terkadang dapat terjadi human eror dimana pengguna sistem masih kurang dalam mengoperasikan penggunaan sistem yang berbasis ERP SAP tersebut.

Untuk menilai Efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada perusahaan diukur berdasarkan unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi, fungsi dari sistem informasi akuntansi penjualan dan komponen-komponen sistem informasi akuntansi yang diterapkan dalam perusahaan.

Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis dalam menilai efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan penulis menggunakan rumus Dean J. Champion berdasarkan hasil wawancara dengan menggunakan daftar ceklis. Dalam pengolahan data hasil pertanyaan-pertanyaan observasi yang penulis sajikan adalah Ya dan Tidak serta skor yang diberikan tiap alternatif jawaban adalah Ya = 1 dan Tidak = 0. Hasil yang diperoleh dari daftar ceklis tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 4. 1 Hasil daftar Ceklist unsur-unsur sistem informasi akuntansi

No.	Keterangan	Jumlah Pertanyaan	Jawaban Ya	Jawaban Tidak
1.	Sumber Daya Manusia	40	28	12
2.	Data (Formulir atau Catatan)	40	36	4
3.	Informasi	40	39	1
Total		120	103	17

Berdasarkan uraian diatas terlihat jelas bahwa unsur-unsur sistem informasi akuntansi yang di terapkan pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan telah terpenuhi. Efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan minyak kelapa sawit pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan dapat diketahui dari hasil uji metode Champion dan dari daftar pertanyaan yang ditujukan kepada 10 orang responden, di dapat jawaban “Ya” sebanyak 103 dan jawaban “Tidak” 17, maka perhitungannya adalah :

$$\begin{aligned}
 Persentase &= \frac{\Sigma \text{Jumlah Jawaban Ya}}{\Sigma \text{Jumlah Jawaban Pertanyaan}} \times 100\% \\
 &= \frac{\Sigma 103}{\Sigma 120} \times 100\% \\
 &= 86\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan, menurut metode Champion nilai 86% menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan telah efektif.

Tabel 4.2 Hasil daftar Ceklist fungsi sistem informasi akuntansi

No.	Keterangan	Jumlah Pertanyaan	Jawaban Ya	Jawaban Tidak
1.	Fungsi Penjualan	30	26	4
2.	Fungsi Kas	30	26	4
3.	Fungsi Gudang	20	18	2
4.	Fungsi Pengiriman	30	25	5
5.	Fungsi Akuntansi	20	18	2
Total		130	113	17

Berdasarkan uraian diatas terlihat jelas bahwa fungsi sistem informasi akuntansi yang di terapkan pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan telah terpenuhi. Efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan minyak kelapa sawit pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan dapat diketahui dari hasil uji metode Champion dan dari daftar pertanyaan yang ditujukan kepada 10 orang responden, di dapat jawaban “Ya” sebanyak 113 dan jawaban “Tidak” 17, maka perhitungannya adalah :

$$\begin{aligned}
 \text{Persentase} &= \frac{\sum \text{Jumlah Jawaban Ya}}{\sum \text{Jumlah Jawaban Pertanyaan}} \times 100\% \\
 &= \frac{\sum 113}{\sum 130} \times 100\% \\
 &= 87\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan, menurut metode Champion nilai 87% menunjukkan bahwa fungsi sistem informasi akuntansi pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan telah efektif.

Tabel 4.3 Hasil daftar Ceklist Komponen-komponen sistem informasi akuntansi

No.	Keterangan	Jumlah Pertanyaan	Jawaban Ya	Jawaban Tidak
1.	Orang-orang yang mengoperasikan sistem	30	18	12
2.	Prosedur	20	14	6
3.	Data tentang Proses Bisnis	20	11	9
4.	Software yang dipakai	20	18	2
5.	Infrastruktur Informasi Akuntansi	30	23	7
Total		120	84	36

Berdasarkan uraian diatas terlihat jelas bahwa komponen-komponen sistem informasi akuntansi yang di terapkan pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan telah terpenuhi. Efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan minyak kelapa sawit pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan dapat diketahui dari hasil uji metode Champion dan dari daftar pertanyaan yang ditujukan kepada 10 orang responden, di dapat jawaban “Ya” sebanyak 84 dan jawaban “Tidak” 36, maka perhitungannya adalah :

$$\begin{aligned}
 \text{Persentase} &= \frac{\sum \text{Jumlah Jawaban Ya}}{\sum \text{Jumlah Jawaban Pertanyaan}} \times 100\% \\
 &= \frac{\sum 84}{\sum 120} \times 100\% \\
 &= 70\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan menurut metode Champion nilai 70% menunjukkan bahwa komponen sistem informasi akuntansi pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan cukup efektif.

Dilihat dari unsur-unsur sistem informasi akuntansi yang diterapkan perusahaan sudah terpenuhi. Hal ini dapat dilihat dari hasil uji metode Champion dimana perhitungan untuk unsur-unsur sistem informasi akuntansi dengan nilai persentase yaitu 86%. Hal menunjukkan bahwa unsur-unsur sistem informasi akuntansi yang diterapkan pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan telah efektif.

Selanjutnya fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi adalah fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi. Fungsi-fungsi sistem informasi akuntansi pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan sudah terlaksana sesuai fungsi masing-masing. Hal ini dapat dilihat dari uji metode Champion dimana perhitungannya adalah dengan nilai persentase 87%. Hal ini menunjukkan bahwa fungsi sistem informasi akuntansi pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan sudah efektif.

Sedangkan dari komponen-komponen sistem informasi akuntansi yang ada di perusahaan cukup efektif. Hal ini dapat dilihat dari hasil uji metode Champion menunjukkan bahwa nilai persentase yang didapat hanya 70%. Dimana dalam komponen-komponen yang terdapat kekurangan yaitu orang-orang yang mengoperasikan sistem belum sepenuhnya menguasai sistem yang telah diterapkan yaitu sistem dengan aplikasi SAP dan masih perlu pelatihan dalam menggunakan sistem tersebut.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Setelah menganalisis dan mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan minyak kelapa sawit pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut :

Sistem Informasi Akuntansi penjualan yang diterapkan PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan menggunakan sistem komputerisasi dengan mengaplikasikan teknologi *Enterprise Resource Planning* (ERP) yang berbasis SAP (*System Application and Product in data Processing*). Penggunaan sistem SAP baru digunakan pada tahun 2018. Sistem informasi akuntansi penjualan minyak kelapa sawit sudah terlaksana dengan efektif hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan dengan menggunakan metode Dean J Champion yang dilakukan peneliti berdasarkan indikator-indikator sistem informasi akuntansi penjualan yaitu unsur-unsur sistem informasi akuntansi, fungsi sistem informasi akuntansi, dan komponen-komponen sistem informasi akuntansi. Berdasarkan perhitungan menggunakan rumus champion, unsur-unsur sistem informasi akuntansi pada perusahaan sudah efektif, hal ini dapat dilihat dari persentase yang di hitung mencapai 86%. Terkait fungsi-fungsi sistem informasi akuntansi juga sudah terlaksana dengan efektif sesuai dengan hasil perhitungan persentase mencapai 87% sedangkan komponen-komponen sistem informasi akuntansi cukup efektif dengan persentase mencapai 70%, dimana dalam komponen-komponen yang terdapat kekurangan yaitu masih ada kendala dalam pencatatan penjualan yang terkadang masih menggunakan sistem manual dan sistem komputer masih dapat terjadi human eror dimana orang-orang yang mengoperasikan sistem belum sepenuhnya menguasai sistem yang telah diterapkan yaitu sistem dengan aplikasi SAP dan masih perlu pelatihan yang lebih baik lagi dalam menggunakan sistem tersebut.

B. SARAN

Untuk meningkatkan efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan sebaiknya perusahaan perlu untuk menambah staf bagian penjualan, karena jumlahnya saat ini dirasakan kurang. Dengan ditambahkan staf bagian penjualan, prosedur sistem informasi akuntansi penjualan dapat dilakukan lebih cepat dan teliti. Tetapi dalam hal perekrutan staf bagian penjualan tersebut perlu dilakukan dengan cermat dengan memperhatikan kompetensi dan pengalaman dari calon staf.

Untuk meningkatkan kemampuan staf bagian penjualan, perlu diadakan pelatihan kepada para pengguna yang mengoperasikan sistem sesuai dengan perkembangan dunia bisnis dan sebaiknya digunakan tenaga ahli untuk membimbing personil yang masih kurang pengetahuannya di bidang teori dan praktek lainnya seperti dibidang dalam menggunakan sistem SAP yang diterapkan perusahaan supaya dapat meningkatkan aktivitas penjualan dan dapat melindungi dari human eror.

DAFTAR PUSTAKA

- A.Hall, James. *Sistem Informasi Akuntans*, Edisi Pertama Buku 2, Jakarta: Salemba Empat, 2002
- Anggraeni Melli, *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas pengendalian Intern pada PT. Planet Cash and Credit Cabang Pagar Alam*. Skripsi, fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang, 2016
- Ardana, Cenik. & Hendro Lukman. *Sistem Informasi Akuntansi*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2016
- Ash-shabuni, Muhammad Ali. *Shafwatut Tafsir “Tafsir-tafsir pilihan”* Jakarta : Pustaka Al-Kautsar. Jilid I, 2011
- Atmi, Risye. *Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Pengendalian Intern*. Skripsi. Fakultas Ekonomi USU, 2010
- Champion, Dean J. *Basic Statistik for Sacion Research Adition*. New York : Mac Media, 1991
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*
- Diana, A & L Setiawati. *Sistem Informasi Akuntansi : Perancangan, Proses, dan Penerapan*. Yogyakarta : CV Andi, 2011
- Didi, staf bagian penjualan, wawancara pribadi di PT. Perkebunan Nusantara III Medan (Persero), 30 April 2019
- Dkk, Arfan Ikhsan. *Pengantar Akuntansi*. Bandung: Cita Pustaka Media, Cetakan pertama, 2014
- Elektronik Nasution, Muhammad Irwan Padli, “*Sistem Informasi Pengontrolan Mutu Produk pada PT SC Johnson Manufacturing Medan*”. Seminar Nasional Informatika 2012 (SNIF-2012), 2012

- Etzioni. *Organisasi-organisasi Modern*, Edisi Ketiga, Jakarta : Universitas Indonesia, 1985
- Faida, Ulfa. *Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit Pada PT. Tiga Serangkai*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2016
- Gondodiyoto, Sanyoto. *Audit Sistem Informasi*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2007
- Grede, Robert. *5 Strategi Ampuh Berbisnis*, Yogyakarta: B-First, 2008
- Jogianto. *Analisis dan Desain Sistem Informasi Pendekatan Struktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*, Yogyakarta : Andi Offset, 2005
- Kartadinata, Abas . *Akuntansi dan Analisis Biaya*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002
- Kenneth, Laudon C & Laudon P jane *Managemen Information systems*. New Jersey: Printice Hall Internatioan, 2014
- Krismiaji. *Sistem Informasi Akuntansi*, yogyakarta: Sekolah Tinggi Manajemen YKPN, 2015
- Kunto, Suharsini Ari, *Prosedur Penelitian*. Yogyakarta: Rineka Cipta, 1993
- La Ambo Yuliaty. “*Analisis penerapan sistem informasi akuntansi Penjualan untuk meningkatkan efektivitas Pengendalian internal*”. Jurnal Universitas Bhayangkara Surabaya, 2017
- Mahadi. *Manajemen Kinerja Sektor Publik, Edisi Kedua*, Jakarta: UPP STIM YKPN, 2005
- Mardi. *Sistem Informasi Akuntansi*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011
- Mujahidah Andi, *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang*. Dalam jurnal Riset edisi V Unibos Makassar, vol 4, No.007, April 2016

- Mulyadi. *Sstem Akuntansi*, Bogor: Salemba Empat, 2001
- Nasution, Muhammad Irwan Padli, *Keunggulan Kompetitif dengan Teknologi Informasi*. Jurnal Elektronik, 2014
- Nuryandi, Tresna. *Analisis Sistem Informasi dan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan pada PT A untuk keunggulan kompetitif Industri Farmasi di Indonesia*. Skripsi. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jakarta, 2010
- Parhusif Priska, *Pengendalian atas penjualan*. Skripsi. Fakultas Ekonomi USU, 2012
- Putri, Widia Yanua. *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk Meningkatkan Efektivitas pada pengendalian Intern pada CV. Sabil Rizqy Sidoarjo*. Dalam Jurnal Ekonomi Akuntansi, vol.3.issue.3, 2017
- R, Soemarso S. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat, Edisi Kelima, 2002
- Ras, Redaksi. *Rahasia Sukses Berbisnis Sampingan Skala Rumahan*, Jakarta: Raih Asa Sukses, 2009
- Rima Yunita, *Peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian intren penjualan*. Skripsi. universitas widyatama, 2008
- Salim, Tubagus. *Berpikir Besar Dan Berani Sukses*, jakarta: PT Elek Media Komputindo, 2014
- T, Fransen Jonatan. *Pengaruh Efektivitas Siostwem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Karyawan pada PT Indonesia Asaham Alumnenium Power Plant Paritohan-Porsea*. Fakultas Ekonomi USU, 2012
- Widjajanto, Nugroho. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Erlangga, 2001

LAMPIRAN



Perkebunan Nusantara

Nomor : BUMU/XI *019* 12019
Lamp. : -
Hal : **Izin Riset**

Medan, 16 September 2019

Kepada Yth :
Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
Jl. Williem Iskandar Pasar V
di - **Medan**

Berkenaan dengan Surat Saudara Nomor : B-3105/EB.I/PP.00.9/09/2019 tanggal 09 September 2019 perihal tersebut di atas, dapat kami sampaikan bahwa permohonan izin Riset dari Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara di PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) **Bagian Akuntansi** terhitung mulai tanggal **17 dan 18 September 2019**, pada prinsipnya dapat **disetujui**.

Adapun nama Mahasiswa/i yang akan melaksanakan Riset tersebut sebagai berikut :

No	Nama	NIM	Sem/ Jurusan	Judul
1	Afiah Ayuni Utami Lubis	52154082	IX/ Akuntansi Syariah	Analisis Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Minyak Kelapa Sawit Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.

Selama melaksanakan Riset diwajibkan untuk memenuhi dan melaksanakan segala ketentuan yang ada pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) antara lain :

1. Mahasiswa/i tidak dibenarkan memasuki area kerja yang memiliki resiko bahaya tinggi dan segala biaya yang timbul berkaitan dengan Riset dimaksud (bila ada) ditanggung sepenuhnya oleh Mahasiswa/i yang bersangkutan.
2. Pakaian yang digunakan oleh Mahasiswa/i :
 - ✓ Pria : Kemeja Putih dan Celana panjang Hitam (tidak Jeans)
 - ✓ Wanita : Kemeja Putih dan Rok panjang Hitam.
3. Hasil melaksanakan Riset semata-mata dipergunakan untuk kepentingan Ilmiah, dan surat selesai Riset dikeluarkan setelah menyerahkan laporan hasil Riset (Skripsi) dalam bentuk Soft Copy (CD), Hard Copy sebanyak 1 (satu) eksemplar kepada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) cq Bagian Umum Kantor Direksi Medan.

Perusahaan tidak dapat memberikan data dan dokumen yang bersifat rahasia.

Kepada Bagian tempat Mahasiswa/i melaksanakan Riset diminta membuat Memorandum telah selesai melaksanakan Riset ditujukan ke Bagian Umum Kantor Direksi Medan.

Demikian disampaikan agar maklum.

BAGIAN UMUM

T. Rinel
Kepala Bagian

Tembusan
- BAKT
- Mahasiswa ybs.

D/Afiah PKL & RisetUIN SURisetBaru Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam

PT Perkebunan Nusantara III (Persero)

Jakarta
Gedung Agro Plaza Lantai 15
Jl. H. R. Rasuna Said Kav X2 - 1, Jakarta 12950
telp : +6221 29183300, fax : +6221 5203030
email : sekretariat@holding-perkebunan.com

Medan
Jl. Sei Batanghari No.2, Medan, 20122
telp : +6261 8452244, fax : +6261 8455177
email : cs@emailptpn3.co.id

Lampiran

Daftar Ceklist Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi

No.	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan	
		Ya	Tidak
I. Sumber Daya Manusia Dan Alat			
1.	Apakah unsur-unsur sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan dinilai sudah mencukupi?		
2.	Apakah penerapan sistem informasi akuntansi tidak akan menjamin karyawan untuk menjadi lebih profesional?		
3.	apakah alat-alat yang digunakan perusahaan yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi dapat dikatakan efektif untuk melindungi aset perusahaan?		
4	apakah perusahaan mengharuskan karyawan untuk memahami prosedur sistem informasi akuntansi?		
II. Data (Formulir atau catatan)			
5.	Apakah setiap data transaksi selalu diproses secara periodik?		
6.	Apakah dalam memproses data penjualan, perusahaan sudah menyediakan format atau formulir, sehingga operator hanya mengisi data sesuai dengan format yang tersedia		
7.	Apakah formulir-formulir ynag digunakan dalam Fungsi penjualan di nilai cukup memadai		
8.	Apakah setiap formulir yang digunakan tercantum nomor urut tercetak untuk mengawasi pemakaiannya serta mengidentifikasi transaksi?		
III. Informasi			
9.	Apakah informasi yang dihasilkan dari penjualan dinilai cukup mendukung dalam pengambilan keputusan?		
10	Apakah perusahaan selalu membuat jurnal untuk mencatat semua transaksi?		
11.	Apakah setiap transaksi yang terjadi di catat dan didukung dengan bukti-bukti transaksi?		
12.	Apakah setiap traksaksi tidak perlu dicatat dengan selengkap-lengkapnnya?		

Daftar Ceklist Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

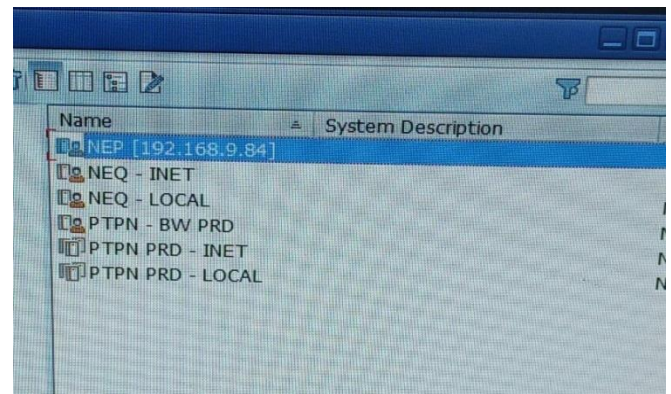
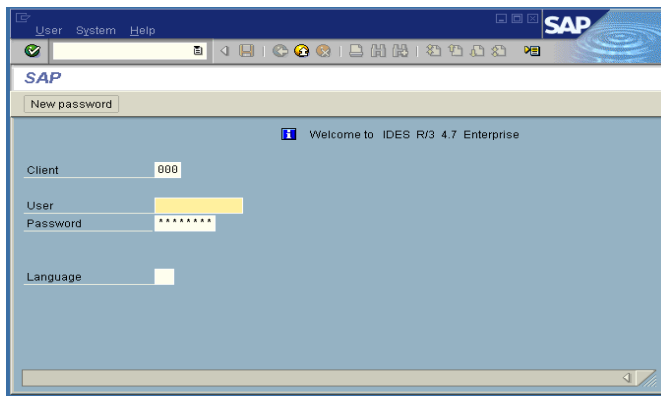
No.	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan	
		Ya	Tidak
I. Fungsi Penjualan			
1.	Dibagian penjualan fungsi kas digunakan untuk pengendalian penjualan		
2.	Dalam menjalankan fungsi penjualan sistem komputerisasi sudah berjalan dengan baik		
3.	Fungsi penjualan bertanggung jawab untuk menerima orderan dari pembeli		
II. Fungsi kas			
4.	Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan fungsi kas yang memiliki tanggung jawab penuh		
5.	Formulir – formulir yang tersedia di fungsi kas harus lengkap		
6.	Dalam setiap transaksi diharuskan membuat laporan arus kas oleh fungsi kas		
III. Fungsi Gudang			
7.	Fungsi gudang adalah untuk menyimpan dan mengeluarkan persediaan barang		
8.	Seluruh laporan persediaan dibuat oleh fungsi gudang		
IV. Fungsi Pengiriman			
9.	Dalam proses pengiriman apakah dilakukan oleh fungsi pengiriman		
10	Furmulir-formulir yang tersedia di fungsi pengiriman harus lengkap		
11.	Laporan-laporan mengenai barang yang belum atau sudah dijual harus dibuat oleh fungsi pengiriman		
V. Fungsi Akuntansi			
12.	Setiap seluruh kegiatan transaksi dicatat oleh fungsi akuntansi		
13	Formulir-formulir seluruh transaksi apakah sudah di simpan di komputer		

Daftar Ceklist Komponen-komponen Sistem Informasi Akuntansi

No.	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan	
		Ya	Tidak
I. Orang yang Mengoperasikan Sistem			
1.	Apakah para pengguna memahami semua fase dan tanggungjawab dalam perkembangan system ?		
2.	Apakah pengguna yang mengoperasikan sistem informasi akuntansi sudah sepenuhnya memahami aplikasi sistem yang diterapkan di perusahaan?		
3.	Apakah ada pelatihan bagi karyawan untuk lebih memahami aplikasi sistem yang telah diterapkan di perusahaan?		
II. Prosedur			
4.	Apakah terdapat kendala yang terjadi dalam prosedur sistem informasi akuntansi pada perusahaan		
5.	Apakah bagan alir dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan dalam perusahaan sudah berjalan dengan baik?		
III. Data tentang Proses Bisnis			
6.	Apakah pengumpulan data secara otomatis mempercepat proses untuk menghasilkan laporan keuangan?		
7.	Apakah perusahaan memiliki bagian tersendiri dalam menangani pengolahan data ?		
IV. Software yang dipake			
8.	Apakah perusahaan menggunakan sistem informasi akuntansi yang berbasis komputer dalam penginputan data?		
9.	Apakah semua perubahan software sistem telah diatur sesuai dengan prosedur prosedur perubahan manajemen organisasi?		
V. Infrastruktur Informasi Akuntansi			
10.	Apakah software sistem dipasang dan dijaga sesuai dengan perolehan dan pemeliharaan kerangka kerja untuk infrastruktur teknologi tersebut?		
11.	Apakah Formulir-formulir seluruh transaksi apakah sudah di simpan di komputer?		
12.	Apakah sudah memiliki hardware yang memadai untuk mendeteksi adanyakerusakan hardware?		

Sistem Aplikasi (SAP)

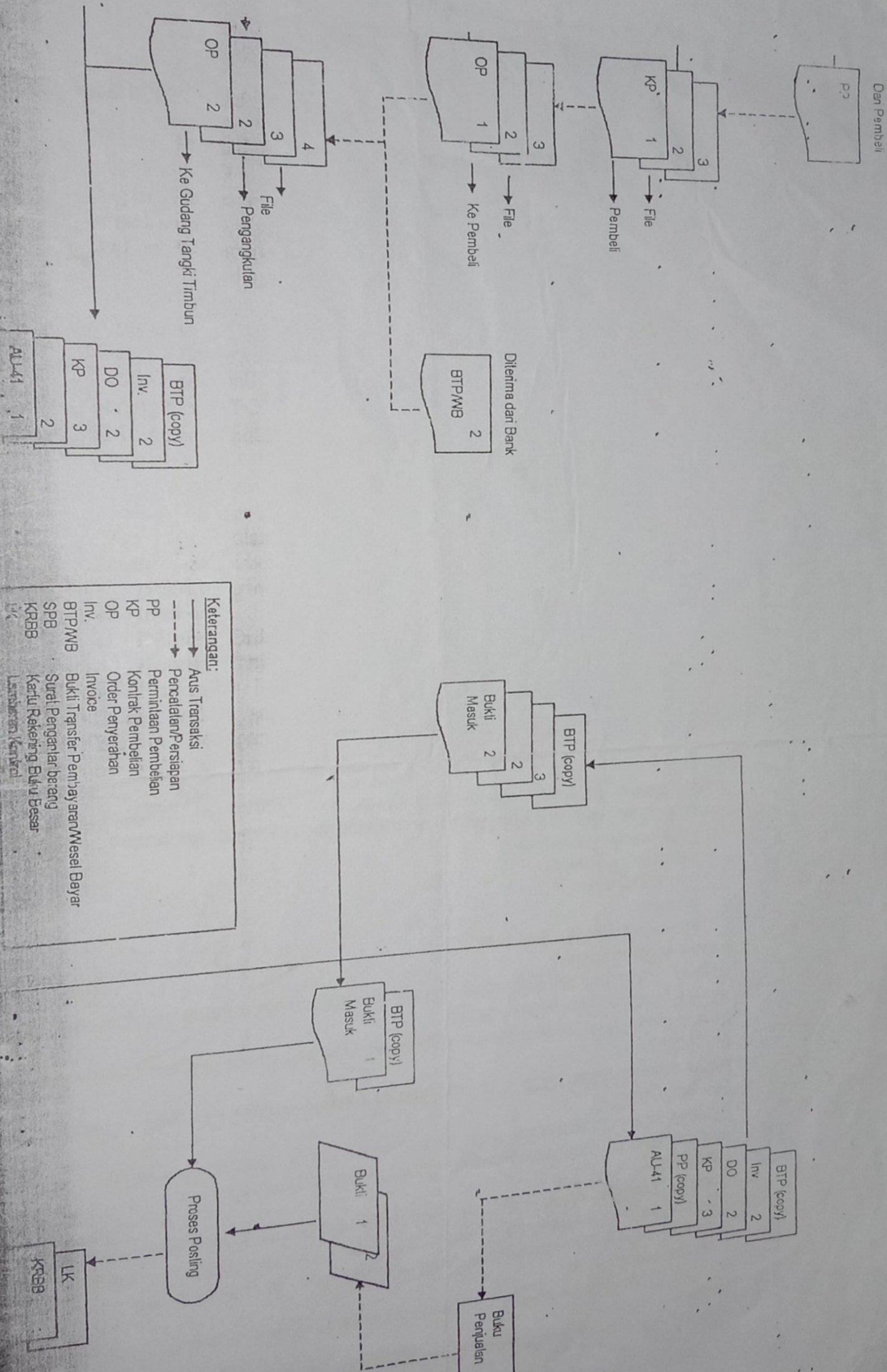
Sumber PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan



BAGIAN PENJUALAN

BAGIAN KEUANGAN

BAGIAN AKUNTANSI



Prosedur Penjualan Lokal CPO oleh Kantor Direksi

1. Bagian Penjualan menerima informasi dari bagian pengolahan mengenai estimasi produksi CPO.
2. Bagian Penjualan membuat penawaran kepada calon pembeli tentang CPO yang sudah tersedia untuk dijual.
3. Bagian Penjualan menerima permintaan pembelian dari pihak pembeli.
4. Bagian Penjualan membuat kontrak penjualan sebanyak 3 (tiga) rangkap.
5. Setelah kontrak ditandatangani oleh pembeli maka diterbitkan invoice oleh Bagian Penjualan.
6. Kontrak dan invoice tersebut dikirimkan ke pihak pembeli.
7. Setelah pembeli melaksanakan pembayaran maka Bagian Penjualan menerbitkan DO, penyerahan CPO.
8. Kebun menerbitkan SPB dan pengiriman barang sesuai DO yang diterima dari Bagian Penjualan.
9. Sesuai bukti bayar yang diterima dari pihak pembeli maka Bagian Penjualan menerbitkan AU 41 (Ikhtisar Penjualan Lokal).
10. Bagian Penjualan mengirimkan AU 41 ke Bagian Akuntansi dengan dilampiri berkas-berkas sebagai berikut :
 - Bukti transfer pembayaran
 - Invoice
 - Delivery Order
 - Kontrak Penjualan
 - Permintaan Pembelian
11. Sesuai berkas yang diterima Bagian Akuntansi mencatatkan Penjualan tersebut.
12. Bagian Keuangan bukti transfer pembayaran dari Bagian Penjualan untuk di proses dan membuat bukti masuk.

Prosedur Penjualan Export Minyak Sawit Melalui Kantor Pemasaran Bersama

1. Bagian Penjualan menerbitkan Delivery Order (DO) dan Instruksi Pengangkutan (IP) sebagai dasar untuk mengangkut Minyak Sawit dari PKS PT. Perkebunan Nusantara III ke Tangki Timbun. Atas penerbitan Delivery Order (DO) dan Instruksi Pengangkutan (IP) tersebut Bagian Penjualan mendistribusikan dokumen (yang telah ditanda-tangani) ke masing-masing bagian yang dituju.
2. Pihak PKS yang menerima distribusi Delivery Order (DO) dan Instruksi Pengapalan (IP) mempersiapkan barang yang akan dikirim.
3. Bersama-sama dengan Bagian Pengangkutan pihak PKS melakukan pengiriman barang dari PKS ke Tangki Timbun. Atas pengiriman barang tersebut pihak PKS menerbitkan Surat Pengantar Barang (SPB) dan mendistribusikan Surat Pengantar Barang (SPB) ke bagian yang dituju.
4. Setelah selesainya pengiriman barang, pihak PKS melakukan pencatatan pengeluaran barang ke dalam buku produksi dan Laporan Teknologi Pengolahan (LTP).
5. Bagian Penjualan menerbitkan AU-42 (Ikhtisar Barang yang belum di Likwidir). Setelah menerima tembusan distribusi Shipping Instruksi dari Kantor Pemasaran Bersama (KPB) dan mendistribusikan dokumen (yang telah ditanda tangani) ke Bagian Penerbitan AU-42 ini menyatakan bahwa barang telah dikapalkan melalui Tangki Timbun namun pelunasan pembayaran belum diterima (L/C belum cair).
6. Bagian Penjualan menerbitkan AU 41 (Ikhtisar barang yang telah Dilikwidir). Setelah menerima dokumen dari Bank Koresponden yang ditunjuk PT. Perkebunan Nusantara-III yaitu :
 - Copy Wesel
 - Copy Remise (perincian Wesel)
 - Copy Shipping Instruksi.
 - Copy invoice.Bagian Penjualan mendistribusikan AU 41 (yang telah ditanda tangani) dan lampiran ke Bagian yang dituju. AU-41 ini menyatakan bahwa L/C Pelunasan pembayaran atas penjualan/Pengapalan sebagaimana tertuang dalam AU-42 (Punt. 5) telah di cairkan oleh Bank Koresponden yang ditunjuk PT. Perkebunan Nusantara III.
7. Bagian Akuntansi yang menerima aliran distribusi dokumen sehubungan penjualan unit barang, melakukan proses pencatatan dan transaksi melalui tahapan sebagai berikut :
 - Mengisi Buku Penjualan
 - Membuat Jurnal Penjualan
 - Melakukan Proses Posting.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

NAMA : Afiah Ayuni Utami Lubis
NIM : 52154082
TEMPAT/TANGGAL LAHIR : Hutapungkut, 22 Mei 1997
UMUR : 22 Tahun
JENIS KELAMIN : Perempuan
FAKULTAS/JURUSAN/SEMESTER : FEBI / AKUNTANSI SYARIAH / IX
ALAMAT : Jl. Sei Padang Gg. Berkah No.05
Kec.Medan Baru
NO HP : 085296237487
ALAMAT EMAIL : afiahayunilubis@gmail.com

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

- SD/MI : SD Negeri 207 Hutapungkut
- SMP/MTS : SMP Negeri 4 Kotanopan
- SMA/MA : SMA Negeri 1 Kotanopan
- UNIVERSITAS : Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

NAMA ORANG TUA

- AYAH : Muhammad Rafii Lubis
- IBU : Nuraidah

NAMA DOSEN PEMBIMBING

- PEMBIMBING I : Muhammmad Irwan Padli Nst, M.M,M.Kom
- PEMBIMBING II : Laylan Syafina, M.Si